



## **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS  
CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

### **TRABAJO DE GRADO**

#### **TEMA**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
EMPRESA DEDICADA A LA CRIANZA Y COMERCIALIZACIÓN DE  
POLLOS CAPONES Y PULARDAS, EN LA CIUDAD DE SAN GABRIEL,  
PROVINCIA DEL CARCHI”**

**PREVIO LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN  
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, C.P.A.**

**AUTORA: NORMA VIVIANA CUATÍN QUESPAZ  
DIRECTOR: ING. COM. MARCELO VALLEJOS**

**IBARRA, 2014**

## **RESUMEN EJECUTIVO**


El presente proyecto tiene por objetivo determinar la factibilidad de crear una empresa dedicada a la crianza y comercialización de pollos capones y pulardas en la ciudad de San Gabriel, provincia del Carchi. Para ello se efectuó un diagnóstico situacional externo de la ciudad, con el fin de establecer aliados, oponentes, oportunidades y riesgos. Además se realizó la investigación correspondiente al marco teórico para argumentar y sustentar las definiciones conceptuales procedimientos y técnicas utilizadas. Con el estudio de mercado se llegó a estipular que existe una demanda insatisfecha, lo que significa que existe viabilidad del presente proyecto. Del estudio técnico se determinó la mejor ubicación para el proyecto que será en el sector El Prado, perteneciente a la ciudad de San Gabriel, debido a que posee las condiciones adecuadas; así como también el proceso productivo para el desarrollo de las actividades. En lo referente a la evaluación financiera se llegó a determinar que los evaluadores financieros proporcionaron resultados positivos y de esta manera, determinar la factibilidad del proyecto. Posteriormente se describe la estructura organizacional del proyecto, en donde estableció visión, misión, políticas, organigrama, manual de funciones y aspectos legales para un correcto funcionamiento de las actividades de la compañía. Finalmente se determina los impactos socio-económicos, empresariales, educativos y ambientales. Demostrando viabilidad y factibilidad positiva del proyecto.

## **ABSTRACT**

This project has an objective to determine the feasibility of creating a company dedicated to the breeding and marketing of chickens Capones and pulardas, in San Gabriel, Carchi province. For this, an external of the city was made in order to establish allies, opponents, opportunities and risk. In addition, the theoretical framework for the research was conducted, to argue and support the conceptual definitions, procedures and techniques used. Whit market research, we have gotten to stipulate that there is an unmet demand, which means that there is feasibility to do this project. Whit the technical study, the best location was established to develop the project, determining the sector El Prado, located in San Gabriel; strategic location whit the right conditions, to realize the productive process for the development of activities. In terms of financial evaluation, it was determine that financial reviewers provided positive results and thus determine the feasibility of the project. Subsequently, described the organizational structure, manual functions and legal aspects for proper operation of the activities of the company. Finally, impacts are determined in socio-economic, business, educational and environmental, demonstrating viability and feasibility of the project.

## AUTORÍA

Yo, **Norma Viviana Cuatin Quespaz**, portadora de la cedula Nro. 100357004-9 declaro bajo juramento que el trabajo aquí DESCRITO "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA CRIANZA Y COMERCIALIZACIÓN DE POLLOS CAPONES Y PULARDAS, EN LA CIUDAD DE SAN GABRIEL, PROVINCIA DEL CARCHI". Es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y que he realizado la investigación pertinente de lo descrito, así como las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.



---

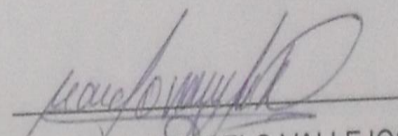
Norma Viviana Cuatin Quespaz  
C.I. 1003570049

## INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad del Director de Trabajo de Grado, presentado por la egresada de la carrera de Contabilidad y Auditoría: Norma Viviana Cuatín Quespaz, para optar por el Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría C.P.A. cuyo tema es "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA CRIANZA Y COMERCIALIZACIÓN DE POLLOS CAPONES Y PULARDAS, EN LA CIUDAD DE SAN GABRIEL, PROVINCIA DEL CARCHI".

Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometidos a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 15 días del mes de julio del 2013.

  
ING. COM. MARCELO VALLEJOS  
C.I.1001813821



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO**  
**A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

Yo, **Norma Viviana Cuatín Quespaz** con cedula de identidad Nro. 100357004-9, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor del trabajo de grado denominado: **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA CRIANZA Y COMERCIALIZACIÓN DE POLLOS CAPONES Y PULARDAS, EN LA CIUDAD DE SAN GABRIEL, PROVINCIA DEL CARCHI"**. Que ha sido desarrollado para optar por el título de: Ingeniera en Contabilidad y Auditoría C.P.A. en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autor me reservo de los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo fina en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

(Firma) \_\_\_\_\_

Nombre: Norma Viviana Cuatín Quespaz

Cédula: 100357004-9

Ibarra, a los 14 días del mes de febrero del 2014.



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**  
**BIBLIOTECA UNIVERSITARIA**  
**AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN**  
**A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

## 1. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en forma digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
<b>CÉDULA DE IDENTIDAD:</b>	100357004-9		
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>	CUATÍN QUESPAZ NORMA VIVIANA		
<b>DIRECCIÓN:</b>	EL OLIVO AVENIDA 17 DE JULIO		
<b>EMAIL:</b>	vivi_normissss@hotmailcom		
<b>TELÉFONO FIJO:</b>		<b>TELÉFONO MÓVIL:</b>	0988352635

DATOS DE LA OBRA	
<b>TÍTULO:</b>	"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA CRIANZA Y COMERCIALIZACIÓN DE POLLOS CAPONES Y PULARDAS, EN LA CIUDAD DE SAN GABRIEL, PROVINCIA DEL CARCHI".
<b>AUTOR (ES):</b>	CUATÍN QUESPAZ NORMA VIVIANA
<b>FECHA: AAAAMMDD</b>	2014-02-14
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
<b>PROGRAMA:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
<b>TÍTULO POR EL QUE OPTA:</b>	INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.
<b>ASESOR /DIRECTOR:</b>	ING. COM. MARCELO VALLEJOS



## 2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, NORMA VIVIANA CUATÍN QUESPAZ, con cédula de identidad Nro. 100357004-9, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley Educación Superior Artículo 144.

## 3. CONSTANCIA

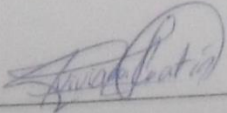
La autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló; sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original, y que es la titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamaciones por parte de terceros.

Ibarra, a los 14 días del mes de febrero del 2014

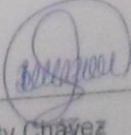
EL AUTOR:

ACEPTACIÓN:

Firma

  
Norma Viviana Cuatín Quespaz  
CC. 1003570049

Firma

  
Ing. Betty Chávez  
Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Concejo Universitario \_\_\_\_\_



## DEDICATORIA

El presente trabajo lo dedico con todo mi corazón, cariño y amor a mis padres y a mis hermanos, por el esfuerzo y sacrificio permanente, para poder lograr mi objetivo y culminar con éxito mi carrera universitaria; y a la memoria de mi madre María Quespaz por brindarme amor y cariño y por enseñarme a ser una persona de bien.

NORMA VIVIANA CUATÍN QUESPAZ

## AGRADECIMIENTO

Expreso mi gratitud y estima a las personas e instituciones que colaboraron en la ejecución del presente proyecto especialmente a:

La Universidad Técnica del Norte, a la Escuela de Contabilidad y Auditoría de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas tanto a autoridades y docentes por el aporte académico y formación profesional.

Al Ingeniero Marcelo Vallejos, Asesor de tesis, quien estuvo guiándome académicamente con su experiencia, por su paciencia en el desarrollo del proyecto.

NORMA VIVIANA CUATÍN QUESPAZ

## **JUSTIFICACIÓN**

La ciudad de San Gabriel tiene un gran desarrollo de actividades primarias, como el cultivo de papa, alverja, maíz, haba, así como también se dedican a la crianza de ganadería y la venta de sus derivados, siendo considerada la segunda plaza de mercado a nivel nacional y en una menor parte a la avicultura. Estos productos son considerados como la base fundamental de la economía de la ciudad, con la finalidad de contribuir con el desarrollo de la provincia del Carchi.

La creación de una empresa dedicada a la crianza y comercialización de pollos ecológicos (capones y pulardas) será de vital importancia para emprender actividades productivas, en la ciudad de San Gabriel y en la provincia del Carchi, mediante el empleo eficiente de los recursos, lo que permitirá el crecimiento de la empresa, brindando productos sanos y de buena calidad al consumidor a un costo adecuado.

La ejecución del proyecto mejorará la economía de los habitantes del lugar, de modo que se beneficiará a través de la generación de fuentes de empleo, se usará la mano de obra local, así se evitará el desempleo y la migración de la población.

El proyecto es factible de realizar, por lo que permite poner en práctica los conocimientos adquiridos para el desarrollo de una actividad productiva de forma eficiente y eficaz, a través de una correcta administración, la optimización de recursos tanto naturales, financiera y humana, lo que ayudará a la ampliación de los horizontes de la empresa.

El proyecto es original por su tema, por su enfoque, por su presentación y por el contexto en el que se va a plantear y sobre todo porque no existe un estudio previo de este producto en la ciudad.

## ÍNDICE GENERAL

Portada .....	i
Resumen ejecutivo .....	ii
Abstract .....	iii
Autoría.....	iv
Certificación .....	v
Cesión de derechos.....	vi
Autorización .....	vii
Dedicatoria.....	ix
Agradecimiento.....	x
Justificación .....	xi
Índice general .....	xii
Índice de cuadros .....	xx
Índice De Gráficos .....	xxiv
Presentación.....	xxvi
Objetivos del proyecto .....	xxviii
Metodología .....	xxix
CAPÍTULO 1 .....	30
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL .....	30
Antecedentes .....	30
Objetivo del Diagnóstico .....	31
Objetivo General .....	31
Objetivos Específico.....	31
Matriz de Relación Diagnóstica .....	32
Mecánica operativa .....	33
Identificación de la Población .....	33
Aspectos generales.....	33
Evolución y densidad poblacional .....	33
Distribución poblacional de la ciudad de San Gabriel.....	34
Densidad poblacional .....	35
Composición familiar .....	35
División política de la ciudad de San Gabriel .....	36
Nivel de Educación .....	36

Salud .....	37
Características Socioeconómicas .....	37
Servicios básicos .....	37
Población económicamente activa .....	38
Nivel de Ingresos .....	39
Actividad Económica.....	39
Productores avícolas de la ciudad de San Gabriel .....	40
Normativa legal.....	40
Patente municipal.....	40
Registro Único de Contribuyentes (RUC).....	41
Permiso del Cuerpo de Bomberos.....	41
Sistemas de Producción .....	41
Número de camadas.....	41
Insumos avícolas .....	41
Manejo de crianza.....	42
Control de calidad .....	42
Análisis de la entrevista dirigida al Técnico en Proyectos Unión	
Europea Rubén Taramuel avícolas de la Ciudad de San Gabriel. ..	42
Análisis de factores comparativos del proyecto .....	44
Construcción de la matriz AOOR .....	44
Determinación de la oportunidad de inversión .....	45
CAPITULO II.....	47
MARCO TEÓRICO .....	47
Empresa .....	47
Definición.....	47
Importancia de la empresa .....	47
Características de las empresas.....	48
Marco legal .....	48
Registro en la Superintendencia de Compañías .....	49
Generalidades para la constitución de la compañía.....	49
Requisitos para constitución de la compañía limitada.....	50
Obligaciones.....	51
Mercado .....	53

Oferta .....	53
Demanda .....	54
Precio .....	54
Comercialización.....	54
Importancia de la comercialización .....	55
Características de la comercialización.....	55
Publicidad .....	56
Estudio técnico.....	56
Tamaño del Proyecto .....	56
Localización del Proyecto.....	57
Macro Localización .....	57
Micro Localización .....	58
Ingeniería del Proyecto .....	58
Estudio financiero .....	58
Estados Financieros.....	58
Estado de Situación Financiera o Balance General .....	59
Estado de Evolución del Patrimonio .....	60
Estado de Flujo de Efectivo.....	60
Evaluadores financieros .....	60
Tasa Interna de Retorno (TIR) .....	61
Valor Actual Neto (VAN) .....	61
Relación Beneficio – Costo (B - C).....	62
Período de Recuperación de la Inversión.....	62
Rentabilidad.....	63
Financiamiento.....	63
Inversión Propia.....	64
Estructura organizacional.....	64
Campos de la Administración.....	65
Planeación.....	65
Organización.....	65
Dirección.....	65
Control.....	66
Manual de funciones .....	66



Organigrama funcional.....	66
Pollos capones y pularda.....	67
Capones .....	67
Pulardas .....	68
Características.....	68
Capones .....	68
Pulardas .....	69
Crianza de pollos capones y pulardas .....	69
Importancia de la crianza de pollos capones y pulardas .....	70
Tipos de crianza de pollos .....	70
Características de crianza de pollos.....	70
Control de crianza de pollos .....	71
Control de calidad de los pollos.....	72
CAPÍTULO III.....	73
ESTUDIO DE MERCADO.....	73
Presentación.....	73
Identificación del producto .....	74
El mercado .....	75
Segmentación del mercado .....	75
Objetivos del estudio de mercado.....	75
Objetivo General.....	75
Objetivos específicos .....	75
Matriz de variables de mercado .....	76
Mecánica operativa.....	77
Identificación de la muestra .....	77
Cálculo de la muestra consumidores finales .....	77
Cálculo de muestra a los productores .....	78
Censo a los comerciantes.....	78
Técnicas e instrumentos .....	79
Información primaria .....	79
Información secundaria .....	79
Tabulación y análisis de la información.....	80
Entrevista aplicada al técnico en proyectos .....	80

Análisis de la observación directa .....	81
Encuesta aplicada a los consumidores de la ciudad de San Gabriel .....	82
Encuesta aplicada a los productores avícolas de la ciudad de San Gabriel.....	93
Encuesta dirigida a los comerciantes de pollo de la ciudad de San Gabriel.....	107
Análisis de la demanda .....	119
Oferta histórica.....	121
Proyección de la oferta .....	122
Demanda potencial a satisfacer .....	122
Proyección de Precios .....	124
Estrategias de mercado .....	124
Canales de distribución .....	125
Promoción.....	125
Publicidad .....	125
Conclusiones .....	126
CAPÍTULO IV.....	128
ESTUDIO TÉCNICO .....	128
Presentación .....	128
Tamaño del Proyecto .....	128
Factores condicionantes del tamaño del proyecto.....	128
Tamaño del mercado.....	129
Disponibilidad de insumos.....	129
Disponibilidad de capital.....	129
Disponibilidad de producción .....	129
Localización del proyecto .....	130
Macro localización .....	130
La Micro Localización.....	131
Diseño de las instalaciones .....	135
Construcciones Civiles .....	135
Diseño de los espacios del galpón.....	135
Distribución de la planta .....	137
Características de la planta .....	137

Instalaciones de la empresa: .....	138
Requerimiento de pollos y de insumos por cada camada. ....	139
Adquisición de pollos y de insumos para la crianza.....	139
Ingeniería del proyecto .....	139
Proceso productivo y de comercialización .....	140
Producto .....	140
Proceso de castración .....	141
Proceso de crianza y engorde .....	143
Proceso de faenamiento .....	145
Flujogramas.....	146
Flujograma de operación .....	150
Inversión Fija: Se establece así: .....	151
Total inversión fija.....	154
Gasto de constitución .....	154
Capital de Trabajo .....	154
Inversión total del proyecto .....	155
Financiamiento .....	156
Talento Humano .....	156
ESTUDIO FINANCIERO .....	157
Estado de Situación Financiera Inicial .....	157
Presupuesto de Ingresos .....	158
Proyección de ingresos por ventas .....	158
Presupuestos de costos y gastos .....	159
Presupuestos de costo de producción .....	159
Mano de obra directa .....	160
Costos indirectos de fabricación .....	161
Resumen de los costos de producción .....	163
Presupuesto de gastos .....	164
Gastos administrativos.....	164
Gastos de venta .....	166
Gastos financieros .....	168
Estados financieros proyectados .....	169
Estado de resultados Proyectado .....	169

Flujo de caja.....	170
Evaluación financiera .....	171
Costo de oportunidad.....	171
Valor Actual Neto (VAN) .....	172
Tasa interna de retorno (TIR).....	173
Período de recuperación (PRI).....	174
Relación Beneficio-Costo .....	175
Resumen de evaluadores financieros .....	176
CAPÍTULO VI.....	177
Estructura Administrativa .....	177
Nombre o razón social .....	177
Logotipo de la empresa.....	177
Aspectos laborales.....	178
Misión.....	178
Visión... ..	178
Objetivos.....	178
Políticas empresariales .....	179
Principios y valores .....	179
Estructura organizacional.....	180
Estructura funcional .....	181
Niveles Estructurales .....	181
Manual de funciones .....	182
Nivel Legislativo.....	182
Nivel Ejecutivo .....	183
Nivel Auxiliar .....	184
Nivel Operativo .....	185
Base Legal para la constitución de la Cía. Ltda.....	187
Requisitos.....	187
Permisos de funcionamiento .....	189
Formación de la empresa.....	191
Reglamento interno .....	192
Código de ética.....	200
CAPÍTULO VII.....	203

IMPACTOS.....	203
Principales impactos.....	203
Impacto Ambiental .....	204
Impacto socio-económico .....	205
Impacto empresarial .....	207
Impacto Educativo .....	208
Resumen general de impactos .....	209
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	211
CONCLUSIONES .....	211
RECOMENDACIONES.....	212
BIBLIOGRAFÍA.....	213
Anexo N° 1 Entrevista al Técnico Avícola .....	218
Anexo N° 2 Encuesta dirigida a consumidores .....	219
Anexo N° 3 Encuesta a productores avícolas .....	221
Anexo N° 4 Encuesta a comerciantes de pollos.....	223
Anexo N° 5 Fichas de observación .....	225
Anexo N° 6 Mano de obra directa .....	226
Anexo N° 7 Mano de obra ventas mensuales .....	227
Anexo N° 8 Materiales de castración .....	228
Anexo N° 9 Condiciones del préstamo.....	228

## ÍNDICE DE CUADROS

Nº 1 Matriz de Relación diagnóstica.....	32
Nº 2 Población de la ciudad de San Gabriel.....	34
Nº 3 Crecimiento poblacional 2001 - 2010 .....	34
Nº 4 Densidad poblacional de la ciudad de San Gabriel .....	35
Nº 5 Composición familiar .....	35
Nº 6 Parroquias de la ciudad de San Gabriel .....	36
Nº 7 Condiciones de analfabetismo .....	36
Nº 8 Población económicamente activa Total del cantón Montúfar .....	38
Nº 9 Población económicamente activa .....	38
Nº 10 Población económicamente inactiva.....	38
Nº 11 Actividad económica .....	39
Nº 12 Productores avícolas .....	40
Nº 13 Matriz AOOR.....	44
Nº 14 Matriz de segmentación de mercado.....	75
Nº 15 Matriz de variables de mercado.....	76
Nº 16 Consumo de pollo .....	82
Nº 17 Veces que compra pollo .....	83
Nº 18 Nº de libras de pollo que compra.....	84
Nº 19 Frecuencia de consumo .....	85
Nº 20 Precio habitual de la libra de pollo .....	86
Nº 21 Lugar de compra .....	87
Nº 22 Atención al cliente .....	88
Nº 23 Nivel de aceptación de una empresa .....	89
Nº 24 Opinión acerca de pollos capones y pulardas .....	90
Nº 25 Disponibilidad de pago .....	91
Nº 26 Lugar de preferencia para la compra.....	92
Nº 27 Proceso de crianza.....	93
Nº 28 Tipo de pollo.....	94
Nº 29 Tiempo de actividad productiva .....	95
Nº 30 Alimentos para criar pollos .....	96
Nº 31 Tiempo de comercializados .....	97



Nº 32 Peso promedio de los pollos .....	98
Nº 33 Precio por libra.....	99
Nº 34 Número de pollos que empezó a criar.....	100
Nº 35 Porcentaje promedio de la producción de pollos .....	101
Nº 36 Cobertura del mercado .....	102
Nº 37 Experiencia laboral .....	103
Nº 38 Capacitación .....	104
Nº 39 Entrega de la producción .....	105
Nº 40 Calidad del producto .....	106
Nº 41 Comercialización de carne de pollo.....	107
Nº 42 Proveedores de pollo .....	108
Nº 43 Competencia en la venta de pollo .....	109
Nº 44 Rentabilidad.....	110
Nº 45 Precio por libra de pollo .....	111
Nº 46 Peso del pollo .....	112
Nº 47 Frecuencia de compra de pollo .....	113
Nº 48 Número de pollos que compra .....	114
Nº 49 Número de pollos que vende .....	115
Nº 50 Opinión de los comerciantes de la empresa.....	116
Nº 51 Opinión de compra.....	117
Nº 52 Nº de pollos que comprarían.....	118
Nº 53 Demanda Actual .....	119
Nº 54 Proyección de la demanda.....	120
Nº 55 Destino de las aves criadas en el campo por especies según región y provincia.....	121
Nº 56 Tasa de crecimiento de los pollos .....	121
Nº 57 Proyección de la oferta .....	122
Nº 58 Balance Oferta - Demanda .....	123
Nº 59 Demanda a cubrir .....	123
Nº 60 Proyección de precios.....	124
Nº 61 Matriz de factores .....	132
Nº 62 Matriz ponderada .....	133

Nº 63 Áreas.....	138
Nº 64 Diseño de la infraestructura.....	139
Nº 65 Etapas de crianza y comercialización.....	145
Nº 66 Flujogramas de procesos .....	146
Nº 67 Flujograma de operación.....	150
Nº 68 Terreno .....	151
Nº 69 Construcción de la planta .....	151
Nº 70 Maquinaria e implementos para la granja .....	152
Nº 71 Muebles y Enseres.....	153
Nº 72 Equipo de oficina.....	153
Nº 73 Equipo de computación .....	153
Nº 74 Vehículo .....	154
Nº 75 Inversión fija .....	154
Nº 76 Gasto constitución.....	154
Nº 77 Capital de Trabajo .....	155
Nº 78 Inversión Total del Proyecto .....	156
Nº 79 Financiamiento .....	156
Nº 80 Personal administrativo y operativo .....	156
Nº 81 Estado de Situación Inicial .....	158
Nº 82 Ingresos por la venta.....	159
Nº 83 Materia prima directa.....	160
Nº 84 Remuneración básica sin beneficios .....	160
Nº 85 Remuneración básica con beneficios .....	161
Nº 86 Vacunas y medicinas .....	161
Nº 87 Aserrín .....	161
Nº 88 Desinfectantes .....	162
Nº 89 Consumo agua.....	162
Nº 90 Consumo energía eléctrica.....	162
Nº 91 Gastos consumibles .....	162
Nº 92 Resumen de los costos indirectos de fabricación .....	163
Nº 93 Resumen de costos de producción .....	163
Nº 94 Remuneración anual sin beneficios .....	164

Nº 95 Remuneración anual con beneficios .....	164
Nº 96 Gasto suministros de oficina .....	165
Nº 97 Valor de Residual.....	165
Nº 98 Depreciación de los activos más valor residual .....	166
Nº 99 Total gastos administrativos.....	166
Nº 100 Remuneración anual sin beneficios vendedor .....	166
Nº 101 Remuneración anual con beneficios vendedor.....	167
Nº 102 Gasto mantenimiento y combustible .....	167
Nº 103 Gasto publicidad .....	168
Nº 104 Gasto movilización.....	168
Nº 105 Resumen de gastos de venta.....	168
Nº 106 Tabla de amortización semestral .....	169
Nº 107 Gastos financieros .....	169
Nº 108 Estado de resultados proyectados .....	170
Nº 109 Flujo de caja .....	171
Nº 110 Costo de oportunidad.....	171
Nº 111 Valor actual neto .....	172
Nº 112 Tasa interna de retorno.....	173
Nº 113 Periodo de recuperación en años.....	174
Nº 114 Tiempo en meses .....	174
Nº 115 Relación Beneficio-Costo.....	175
Nº 116 Resumen de evaluadores financieros .....	176
Nº 117 Nº de Socios .....	191
Nº 119 Ponderación.....	203
Nº 120 Impacto ambiental.....	204
Nº 121 Impacto socio-económico .....	206
Nº 122 Impacto Empresarial .....	207
Nº 123 Educativo .....	208
Nº 124 Resumen de impactos .....	209

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Nº 2 Pollos capones .....	67
Nº 3 Pollas pulardas.....	68
Nº 4 Consumo de pollo .....	82
Nº 5 Veces que compra pollo .....	83
Nº 6 Nº de libras de pollo que compra.....	84
Nº 7 Frecuencia de consumo .....	85
Nº 8 Precio habitual de la libra de pollo .....	86
Nº 9 Lugar de compra .....	87
Nº 10 Atención al cliente .....	88
Nº 11 Nivel de aceptación de una empresa .....	89
Nº 12 Opinión acerca de pollos capones y pulardas .....	90
Nº 13 Disponibilidad de pago .....	91
Nº 14 Lugar de preferencia para la compra.....	92
Nº 15 Proceso de crianza.....	93
Nº 16 Tipo de pollo.....	94
Nº 17 Tiempo de actividad productiva .....	95
Nº 18 Alimentos para criar pollos .....	96
Nº 19 Tiempo de comercializados .....	97
Nº 20 Peso promedio de los pollos .....	98
Nº 21 Precio por libra .....	99
Nº 22 Porcentaje promedio de la producción de pollos .....	101
Nº 23 Cobertura del mercado.....	102
Nº 24 Experiencia laboral.....	103
Nº 25 Capacitación .....	104
Nº 26 Entrega de la producción.....	105
Nº 27 Calidad del producto .....	106
Nº 28 Comercialización de carne de pollo .....	107
Nº 29 Proveedores de pollo .....	108
Nº 30 Competencia en la venta de pollo .....	109
Nº 31 Rentabilidad .....	110

Nº 32 Precio por libra de pollo .....	111
Nº 33 Peso del pollo .....	112
Nº 34 Frecuencia de compra de pollo .....	113
Nº 35 Número de pollos que compra .....	114
Nº 36 Número de pollos que vende .....	115
Nº 37 Opinión de los comerciantes de la empresa.....	116
Nº 38 Opinión de compra.....	117
Nº 39 N° de pollos que comprarían.....	118
Nº 40Cantón Montúfar .....	131

## **PRESENTACIÓN**

El Estudio de Factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la crianza y comercialización de pollos capones y pulardas, en la ciudad de San Gabriel, provincia del Carchi. Este estudio se trata de un proyecto económico-productivo y se encuentra estructurado por siete capítulos: diagnóstico, marco teórico, estudio de mercado, estudio técnico, estudio económico, estructura administrativa e impactos.

En el diagnóstico situacional se ha realizado una investigación minuciosa de los aspectos relevantes de la ciudad de San Gabriel, cantón Montúfar. Se realizó una entrevista dirigida al técnico en producción avícola del Concejo de Comunas para obtener información relevante para el desarrollo del capítulo, la cual nos sirvió para identificar el problema que existe en la ciudad como es la falta de una empresa de crianza y comercialización de pollos.

En el marco teórico, se investigó información bibliográfica de apoyo de diferentes autores sobre el tema, y con esta información se pudo captar información importante para el desarrollo del proyecto; así como también información para el desarrollo de los demás capítulos.

En el estudio de mercado se idéntico la demanda insatisfecha de pollos faenados que existe en la ciudad; y se estableció la oportunidad de instalar una empresa de crianza y comercialización de pollos capones y pulardas; con el objetivo de cubrir en un porcentaje la demanda insatisfecha de la zona.

En el estudio técnico se realizó una investigación minuciosa del lugar más apto para la implantación de la empresa; además se determinó la inversión necesaria con la que iniciara las actividades económicas la empresa de



crianza y comercialización de pollos capones y pulardas. Tomando en cuenta que se solicitará un financiamiento al Banco Nacional de Fomento.

En la evaluación financiera se estableció las inversiones, ingresos, costos y gastos, los diversos flujos y los indicadores financieros con los que se puede concluir si la empresa es o no viable como rentable para la implantación en la ciudad de San Gabriel.

En la estructura administrativa se identificó el número de personas necesarias para laborar en la empresa y las responsabilidades de cada uno de los puestos; así como también conocer el tipo de empresa y su respectivo reglamento de constitución.

En los impactos se determina lo que ocasionaran en la gestión de la empresa como son socio-económico, culturales, ambientales y educativos, en lo referente a la comunidad y a la empresa misma.

Finalizando el trabajo con las conclusiones y recomendaciones.

## **OBJETIVOS DEL PROYECTO**

### **OBJETIVO GENERAL**

- Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la crianza y comercialización de pollos capones y pulardas en la ciudad de San Gabriel, provincia del Carchi.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Efectuar un diagnóstico situacional para identificar la factibilidad del proyecto en la ciudad de San Gabriel.
- Diseñar las bases teóricas y científicas, mediante la investigación bibliográfica y documental, para respaldar el estudio de factibilidad.
- Realizar una investigación de mercado para identificar la demanda potencial que puede satisfacer el proyecto, contrastando con la oferta actual de productos sustitutos.
- Realizar un estudio técnico para determinar el tamaño, la localización la estructura y funcionamiento de la empresa avícola en la ciudad de San Gabriel.
- Formular un estudio económico financiero para determinar la rentabilidad de la inversión, mediante la utilización de los índices financieros.
- Establecer la estructura organizacional y funcional de la empresa de la crianza y comercialización de pollos capones y pulardas.
- Examinar los principales impactos: social, económico, ecológico y empresarial que generará el proyecto.

## **METODOLOGÍA**

### **MÉTODO INDUCTIVO**

Este método fue utilizado en la investigación en lo que concierne a la observación de la realidad, permitiendo experimentar y comparar los hechos con los conocimientos adquiridos en el área académica, consecutivamente establecer semejanzas y diferencias; posteriormente el método permitió establecer conclusiones y formular las recomendaciones correspondientes. Se utilizó la técnica de la encuesta aplicada a los consumidores, productores y comercializadores de la ciudad de San Gabriel.

### **MÉTODO DEDUCTIVO**

El método deductivo consistió en la aplicación, comprensión y justificación de los diferentes capítulos del proyecto, facilitando la interpretación de los resultados obtenidos de las de encuestas, y fue de beneficio en el análisis de fuentes de información secundarias como libros, tesis, entre otros; con el fin de sustentar teóricamente la investigación. Se utilizó la técnica de encuesta y fichaje.

### **MÉTODO ANALÍTICO**

El método analítico fue utilizado en el desarrollo del marco teórico, ya que permitió la descripción, examen crítico, descomposición, ordenación, clasificación y comprensión de la información adquirida en, libros, tesis, entre otros; para sustentar el proyecto. Se utilizó la técnica del fichaje.

### **MÉTODO SINTÉTICO**

El método sintético fue utilizado en la presente investigación en lo referente a formulación, identificación y análisis del problema objeto de estudio, de acuerdo a la información obtenida en tesis, libros, entre otros; con la finalidad de dar diferentes soluciones y a la vez sustentar el proyecto.

## **CAPÍTULO 1**

### **1 DIAGNÓSTICO SITUACIONAL**

#### **1.1 Antecedentes**

Carchi una de las provincias más pequeñas del Ecuador, está interrelacionada por las regiones Costa y Amazonia y presenta un relieve montañoso por estar atravesada por los Andes.

Siendo la capital de la provincia Tulcán, situada a pocos kilómetros de la fronteriza ciudad colombiana de Ipiales, con la que existe un importante intercambio comercial y flujo de personas.

La provincia del Carchi se encuentra dividida por seis cantones que poseen atractivos turísticos como: reservas ecológicas, lagunas, santuarios y el cementerio de Tulcán. Alberga a una prospera comunidad como la ciudad de San Gabriel, siendo cabecera cantonal de Montúfar, reconocido a nivel nacional por la UNESCO como Patrimonio Nacional por la fachada colonial. Es conocida también como la ciudad de las siete colinas antiguo asentamiento del pueblo tusa, el cantón toma el nombre de Montúfar en honor al Coronel Carlos Montúfar, prócer de la independencia.

Además el factor fundamental de la economía de la ciudad es la agricultura en un 80% tomando en cuenta que su producto líder es la papa, así como también la ganadería en un 20% considerando que actualmente la mayoría de las personas tienen una tendencia hacia la ganadería, porque los cultivos no son muy productivos y en una menor proporción el sector avícola generando un aporte adicional en sus ingresos.

Su gente se caracteriza por ser dinámica y por excelencia trabajadora. Se encuentra ubicada a una hora de Tulcán.

Un mecanismo para mejorar las actividades económicas de la ciudad de San Gabriel es la diversificación de actividades: como es la crianza de pollos capones y pulardas con la finalidad de generar empleo a la ciudadanía.

## **1.2 Objetivo del Diagnóstico**

### **1.2.1 Objetivo General**

Efectuar un diagnóstico situacional para identificar la factibilidad del proyecto en la ciudad de San Gabriel.

### **1.2.2 Objetivos Específico**

- Establecer los aspectos demográficos de la ciudad.
- Identificar las características socioeconómicas en la ciudad.
- Analizar las características y el sistema de producción avícola, en la ciudad de San Gabriel.

### 1.3 Matriz de Relación Diagnóstica

**Cuadro N° 1 Matriz de Relación diagnóstica**

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTES	TÉCNICAS	POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO
Establecer los aspectos demográficos de la ciudad de San Gabriel	Aspectos demográficos	Densidad poblacional	Secundaria	Investigación bibliográfica	Municipio de Montúfar, Departamento del Ambiente y Concejo de Comunas de Montúfar
		Nivel de educación	Secundaria	Investigación bibliográfica	Municipio de Montúfar
		Salud	Secundaria	Investigación bibliográfica	INEC
Identificar las características socioeconómicas en la ciudad de San Gabriel	Características socioeconómicas	Población económicamente activa	Secundaria	Investigación bibliográfica	Municipio de Montúfar
		Servicios básicos	Secundaria	Investigación bibliográfica	INEC
		Nivel de desempleo	Secundaria	Investigación bibliográfica	INEC
		Nivel de ingresos	Secundaria	Investigación bibliográfica	INEC
		Actividades económicas	Secundaria	Investigación bibliográfica	INEC
Analizar las características y el sistema de producción avícola en la ciudad de San Gabriel	Sistema de producción avícola	Insumos avícolas	Primaria	Entrevista	Técnico avícola
		Manejo de crianza	Primaria	Entrevista	Técnico avícola
		Control de calidad	Primaria	Entrevista	Técnico avícola

**Elaborado por:** La autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013



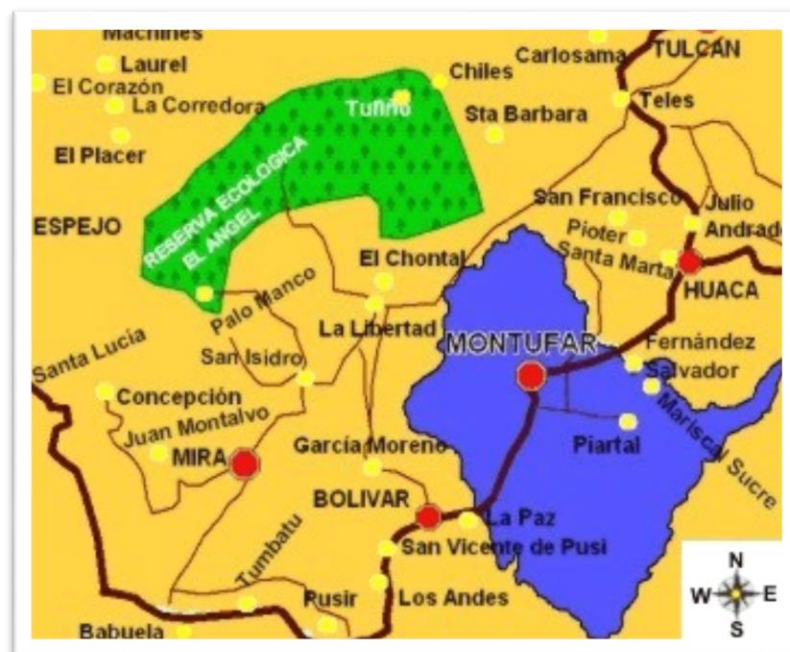
## 1.4 Mecánica operativa

### 1.4.1 Identificación de la Población

Para la realización del presente diagnóstico se realizó una entrevista al Sr. Rubén Taramuel Técnico en Proyectos Unión Europea y crianza de aves, representante del Concejo de Comunas del cantón Montúfar, quien dio a conocer aspectos como el manejo de crianza, insumos avícolas y como se establece la calidad del pollo.

### 1.4.2 Aspectos generales

Ilustración N° 1 Mapa de la ciudad de San Gab



Elaborado por: La Autora

Fuente: INEC

Año: 2013

#### 1.4.2.1 Evolución y densidad poblacional

- **Altura:** se encuentra entre los 2.200 y 3400 m.s.n.m. (sobre el nivel del mar)
- **Superficie:** 152.32 Km<sup>2</sup>

- **Límites:** Ciudad de San Gabriel

Al Norte; la parroquia de San Cristóbal Colón; el tramo de la carretera panamericana Norte, Al Este Las comunidades de San Cristóbal, Chután y Cumbaltar; Al Sur; la Comunidad de Él Capulí; Al Oeste; orígenes de la quebrada Las Lajas hasta la quebrada de Athal.

- **Clima:** de la ciudad de San Gabriel posee un clima templado frío, con una temperatura de 12.5°C.
- **Vías de comunicación y transporte:** La ciudad de San Gabriel tiene una excelente conectividad con los cantones vecinos, puesto que la ubicación es fácil de identificar y llegar a este lugar ya que se encuentra junto a la panamericana norte a 40 Km de Tulcán y a 60 km de Ibarra.

#### 1.4.3 Distribución poblacional de la ciudad de San Gabriel

Datos tomados del último censo del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del año 2010. Cuenta con un total de 21.096 habitantes, de los cuales el 68,62% son hombres y el 31,38% son mujeres, según el análisis realizado.

**Cuadro Nº 2 Población de la ciudad de San Gabriel**

Hombres	Mujeres	Total	Porcentajes		Total %
			(M)%	(H)%	
14,487	6,609	21.096	68.62%	31.38%	100%

Elaborado por: la autora

Fuente: INEC

Año: 2010

**Cuadro Nº 3 Crecimiento poblacional 2001 - 2010**

Censo			
Año	Porcentajes		Total
	Mujeres	Hombres	
<b>Año 2010</b>	0.94%	1.12%	<b>1,03%</b>

Elaborado por: La autora

Fuente: Investigación INEC

Año: 2013

El crecimiento poblacional de la ciudad de San Gabriel es del 1,03% de acuerdo a los datos obtenidos del Instituto Nacional de Estadísticas y

Censos 2010. Distribuidos de la siguiente manera: el 0,94% mujeres y el 1,12% hombres.

#### 1.4.3.1 Densidad poblacional

La densidad poblacional se establece por la relación entre el número de habitantes y el espacio o superficie, pero los aspectos por los que crece es por el número de habitantes, la superficie y por el nivel de empleo.

**Cuadro Nº 4 Densidad poblacional de la ciudad de San Gabriel**

Población		Superficie	Densidad
Año	N° de habitantes	Km <sup>2</sup>	Habitantes/ km <sup>2</sup>
2013	21.096	152,32	138,5

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación INEC

**Año:** 2013

#### 1.4.3.2 Composición familiar

La ciudad de San Gabriel tiene 5626 familias y el número de miembros por familia es de 3.75 a nivel de parroquia.

**Cuadro Nº 5 Composición familiar**

Parroquia	Total N° Personas	Total N° de Hogares	Promedio de personas por hogar
San Gabriel	21.096	5.626	3.75

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación INEC 2010

**Año:** 2013

#### 1.4.3.3 División política de la ciudad de San Gabriel

Su división política está situada por la parroquia González Suárez y la parroquia San José.

**Cuadro N° 6 Parroquias de la ciudad de San Gabriel**

Parroquias	
González Suárez	San José

**Elaborado por:** La Autora  
**Fuente:** Investigación INEC  
**Año:** 2013

#### 1.4.3.4 Nivel de Educación

La ciudad de San Gabriel ha logrado disminuir el analfabetismo, lo cual permite identificar un mínimo porcentaje de personas analfabetas. El nivel de educación que tiene la ciudad es básico, mientras que el secundario es en un menor grado debido a la inexistencia de extensiones universitarias o centros de educación superior, que brinden este servicio.

**Cuadro N° 7 Condiciones de analfabetismo**

Población de 15 años y más por condición de analfabetismo en la parroquia San Gabriel provincia del Carchi		
Sabe leer y escribir		Porcentaje
Alfabetas	14,012	94.56%
Analfabetas	806	5.44%
<b>Total</b>	<b>14,818</b>	<b>100.00%</b>

**Elaborado por:** La Autora  
**Fuente:** Investigación INEC  
**Año:** 2013

#### **1.4.3.5 Salud**

En la ciudad de San Gabriel existe el hospital básico San Gabriel y el Seguro Campesino, los cuales prestan un servicio de medicina general, ginecología, obstetricia, pediatría, odontología laboratorio clínico, vacunación, emergencias a la comunidad sangabrieleña y del cantón; debido a que la población sufre enfermedades provocadas por el consumo de alimentos cultivados con químicos. Cuando las enfermedades son de mayor riesgo o gravedad, los pacientes son trasladados a hospitales de las ciudades de Imbabura y Pichincha.

#### **1.4.4 Características Socioeconómicas**

##### **1.4.4.1 Servicios básicos**

- **Agua potable y alcantarillado:** Los servicios de agua potable y alcantarillado en la ciudad son aceptables ya que existe una eficiente gestión por parte del municipio, lo que permite que la ciudadanía cuente con el líquido vital en cada una de sus viviendas.
- **Luz eléctrica y comunicación:** Gracias a la administración municipal se cuenta con un excelente servicio de alumbrado público, así como también instalaciones eléctricas en cada uno de los hogares de la ciudad. En la ciudad existe una excelente comunicación de telefonía celular así: como también el servicio de internet, el cual está administrado por Andinatel y el Municipio.
- **Vialidad:** Existen grandes beneficios ya que la ciudad cuenta con vías de primer y segundo orden, la de primer orden es la panamericana norte y las de segundo orden son las vías de ingreso a la ciudad.

#### 1.4.4.2 Población económicamente activa

La ciudad de San Gabriel cuenta con una población económicamente activa distribuida así: urbana y rural con un total de 8.935 habitantes, siendo expresada de forma porcentual 37,41% hombres y el 62,59% mujeres de acuerdo al censo realizado en el año 2010, por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos y datos estadísticos obtenidos del Ilustre Municipio del cantón Montúfar.

**Cuadro Nº 8 Población económicamente activa Total del cantón  
Montúfar**

Cantón	Porcentaje %	PEA	Población Total
Chitan de Navarrete	46,6 %	233	618
Cristóbal Colón	45,7 %	1.117	2.943
Fernández Salvador	52,2%	519	1.282
La Paz	47,4 %	1.289	3.432
Piartal	48,2 %	449	1.140
<b><u>San Gabriel</u></b>	<b><u>52,4 %</u></b>	<b><u>8.935</u></b>	<b><u>21.096</u></b>
Total	50,9%	12.542	30.511

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación INEC

**Año:** 2013

**Cuadro Nº 9 Población económicamente activa**

Mujeres	Hombres	Total
3.343	5.592	<b>8.935</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación INEC

**Año:** 2013

**Cuadro Nº 10 Población económicamente inactiva**

Mujeres	Hombres	Total
2.595	5.511	<b>8,107</b>
62.24%	31.70%	<b>47.57%</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación INEC 2010

**Año:** 2013

El total de población económicamente inactiva es de 8.107 habitantes, lo que representa el 47,57% que no participan en las actividades productivas de bienes y servicios para la ciudad.

#### 1.4.4.3 Nivel de Ingresos

El nivel de ingresos promedio de la población de la provincia del Carchi oscila entre los \$ 302.10, con respecto al censo realizado por el INEC en el año 2010.

#### 1.4.4.4 Actividad Económica

**Cuadro Nº 11 Actividad económica**

<b>Población de 10 años y más en la parroquia San Gabriel según rama de actividad</b>		
<b>Rama de actividad (primer nivel)</b>	<b>Casos</b>	<b>Porcentaje</b>
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	3,397	39.04%
Explotación de minas y canteras	7	0.08%
Industrias manufactureras	740	8.50%
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	26	0.30%
Distribución de agua, alcantarillado y gestión de desechos	8	0.09%
Construcción	309	3.55%
Comercio al por mayor y menor	1,071	12.31%
Transporte y almacenamiento	465	5.34%
Actividades de alojamiento y servicio de comidas	157	1.80%
Información y comunicación	128	1.47%
Actividades financieras y de seguros	55	0.63%
Actividades inmobiliarias	10	0.11%
Actividades profesionales, científicas y técnicas	72	0.83%
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	107	1.23%
Administración pública y defensa	379	4.36%
Enseñanza	782	8.99%
Actividades de la atención de la salud humana	151	1.74%
Artes, entretenimiento y recreación	24	0.28%
Otras actividades de servicios	108	1.24%
Actividades de los hogares como empleadores	181	2.08%
Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales	2	0.02%
no declarado	522	6.00%
<b>Total</b>	<b>8,701</b>	<b>100.00%</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación INEC 2010

**Año:** 2013

#### 1.4.4.5 Productores avícolas de la ciudad de San Gabriel

**Cuadro N° 12 Productores avícolas**

N°	Organización	N° de productores
1	Aso. 14 de febrero	18
2	Aso. El Ejido	15
3	Aso. Nuevo Amanecer	17
4	Aso. Trabajando por un futuro mejor	12
5	Aso. San Pedro de Canchaguano	10
6	Aso. Para el desarrollo Comunitario	15
7	Aso. 17 de Agosto	11
8	Aso. Piartal	18
9	Aso. Pisan	20
10	Aso. El progreso de Capulí	10
11	Aso. Capulí	5
12	Aso. Emprendedoras a Nuevos Ideales	15
13	Aso. 15 de Febrero	18
14	Aso. Marujita	21
15	Aso. Santa Clara	15
16	Aso. Proagro	22
17	Aso. Nazareth	15
18	Corporación 8 de marzo	13
19	Aso. Tusa Manos Artesanas	24
20	Aso. Tusa Gabal	23
21	Aso. San Cristóbal	13
	<b>Total</b>	<b>330</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Concejo de Comunas de Montúfar

**Año:** 2013

#### 1.4.5 Normativa legal

##### 1.4.5.1 Patente municipal

La patente municipal uno de los requisitos que exige la administración tributaria para obtener el RUC. Todas las personas que realicen una actividad económica deben pagar el impuesto a la patente municipal, de acuerdo al artículo 555 del código de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización.



#### **1.4.5.2 Registro Único de Contribuyentes (RUC)**

Para desarrollar una actividad económica es importante obtener el número de RUC, se lo debe obtener en las oficinas del Servicio de Rentas Internas, mismo que tiene por objetivo identificar a los contribuyentes y proporcionar a la administración tributaria información respecto a las actividades económicas que ellos realizan y la obligación que tienen con el estado.

#### **1.4.5.3 Permiso del Cuerpo de Bomberos**

El permiso de funcionamiento es emitido por el Cuerpo de bomberos de la localidad. Con la finalidad de que la actividad económica que se va a desarrollar este en un lugar adecuado y cumpla con las condiciones establecidas en los diferentes reglamentos de las diferentes instituciones.

#### **1.4.6 Sistemas de Producción**

##### **1.4.6.1 Número de camadas**

Se obtuvo de la entrevista realizada al Sr. Rubén Taramuel que existen 2 camadas de pollos de 100 cada una al año.

##### **1.4.6.2 Insumos avícolas**

Los principales insumos que se utilizan para la crianza de pollos son: balanceados, cereales (maíz, morochillo, trigo, cebada), alfalfa, verduras y leche; además los antibióticos, vitaminas, vacunas durante la etapa de crecimiento y desarrollo del pollo.

#### **1.4.6.3 Manejo de crianza**

En el manejo de crianza de pollos se debe tener conocimiento en los cuidados de aves, mantener desinfectadas las instalaciones, para que no se presenten infecciones en el plantel avícola y en caso de que exista se debe tomar las medidas pertinentes. La colocación de los alimentos debe ser 2 veces al día teniendo en cuenta los horarios establecidos.

En el manejo y cuidado de los pollos se toma en cuenta la ubicación de la planta con la finalidad de evitar contaminación ambiental. La temperatura del lugar se tomara por lo menos dos veces al día.

#### **1.4.6.4 Control de calidad**

El sistema de calidad debe estar bajo las normas INEN, para poder mantener un producto de calidad garantizado.

El control de calidad se lleva de acuerdo a un registro donde se establece la evolución del pollo durante el proceso de crianza.

### **1.5 Análisis de la entrevista dirigida al Técnico en Proyectos Unión Europea Rubén Taramuel avícolas de la Ciudad de San Gabriel.**

Entrevista aplicada al Técnico en Proyectos Unión Europea Rubén Taramuel quien tiene conocimiento en la crianza de aves, lugar donde se va a desarrollar el presente proyecto de producción y comercialización de pollos capones y pulardas.

**¿Qué tipo de pollos debe utilizarse para este método de crianza?:** Señala que para la crianza de estas aves es importante primeramente escoger el tipo de pollo; en este caso siempre va a ser el pollo campero debido a la resistencia que este tiene.

**¿Cuáles son las exigencias, conocimientos para los productores avícolas?:** Tener conocimiento técnico en la crianza de aves, mantener una desinfección de las instalaciones, colocación de los alimentos en el tiempo establecido, la planta debe estar localizada en las afueras de la ciudad para prevenir todo tipo de infecciones a la población.

**¿Qué insumos son necesarios para la crianza de pollos y que cuidados se les debe dar a los pollos?:** Manifestó que los insumos necesarios para la crianza de los pollos son: balanceado sin hormonas, cereales (maíz, trigo, entre otros) y algunos complementos alimenticios.

**¿Qué sugerencias nos podría dar usted para la crianza de pollos capones y pulardas?:** El técnico indicó que es importante cuidar las temperaturas del galpón para evitar las posibles enfermedades del pollo especialmente enfermedades respiratorias, por lo que se deben de mantener en una temperatura de 17° a 20°.

**¿Considera usted que es posible minimizar el uso de químicos para evitar la contaminación del ambiente sin afectar la calidad del pollo?:** Además afirma que para obtener un pollo de calidad no es necesario la utilización de químicos, es mejor la medicina ancestral (verbena, eucalipto, ají, ajo, marco, entre otros).

**¿Cuál es el número de productores y vendedores avícolas de la ciudad de San Gabriel?:** En la ciudad de San Gabriel existen 330 pequeños productores los cuales realizan la actividad para obtener un ingreso adicional para cada hogar y 35 distribuidores o vendedores. Por lo tanto el proyecto es factible debido a la existencia de alimentos, el espacio geográfico, expertos en el tema y sobre todo porque aún no existe una empresa que se dedique a la crianza de este tipo de aves.

## 1.6 Análisis de factores comparativos del proyecto

- **Aliados:** La empresa cuenta con diferentes aliados o fortalezas que hacen que crezca la idea del proyecto.
- **Oponentes:** Aspectos que no motivan el desarrollo de una idea de producción para el beneficio de la empresa; así como también para la población.
- **Oportunidades:** Es una excelente idea de negocio que mejorara las condiciones de vida de la población y a la vez crecerá como empresa.
- **Riesgos:** Inestabilidades que pueden ocurrir o no en el proyecto.

A continuación se presenta un cuadro en el que se determina la matriz AOOR con la finalidad de determinar los aliados, oponentes, oportunidades y los posibles riesgos que pueden existir en la crianza de los pollos capones y pulardas, son las condicionantes que permitirán que el proyecto sea efectuado en la ciudad de San Gabriel.

### 1.6.1 Construcción de la matriz AOOR

**Cuadro Nº 13 Matriz AOOR**

<b>Aliados</b>	<b>Oponentes</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• La infraestructura es adecuada para la crianza de pollos.</li><li>• Venta del producto al contado a los consumidores.</li><li>• Los pollos son bajos en colesterol, su carne es jugosa y suave, permitiendo ser una fortaleza que influye al momento de la decisión de la compra.</li><li>• Facilidad de acceso a los insumos necesarios para la crianza.</li><li>• Ubicación geográfica adecuada para la crianza de pollos.</li><li>• Producto nuevo.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Diferentes enfermedades que se pueden desarrollar durante la crianza.</li><li>• Ingreso de pollo de otras ciudades, peo de mala calidad.</li><li>• Falta de asesoramiento de expertos para el proceso de castración de los pollos capones y pulardas.</li><li>• Falta de personal capacitado para el manejo y cuidado de pollos.</li><li>• Bajo conocimiento por parte de los clientes sobre los beneficios de consumir un pollo de calidad.</li><li>• El mercado de este tipo de productos aun es limitado por la falta de difusión.</li></ul>

Oportunidades	Riesgos
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aceptabilidad de los pollos en el mercado.</li> <li>• Apertura de nuevos mercados en la ciudad de San Gabriel.</li> <li>• Apoyo del Municipio y del Concejo de Comunas en la ciudad de San Gabriel.</li> <li>• Nuevas tendencias de consumo.</li> <li>• Disponibilidad de mano de obra para laborar en la planta.</li> <li>• Poca competencia en la producción y comercialización de pollos en la ciudad de San Gabriel.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Variación de los precios del producto en el mercado</li> <li>• Incremento de precios en los insumos.</li> <li>• Alteraciones climáticas que afecten al proceso productivo.</li> <li>• Malas prácticas avícolas realizadas por los trabajadores.</li> </ul>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** investigación Propia

**Año:** 2013

### 1.7 Determinación de la oportunidad de inversión

De acuerdo a la entrevista realizada en el estudio, así como también de los factores del diagnóstico del entorno externo, se ha llegado a establecer el principal problema que presenta el proyecto es la falta de organizaciones o empresas que se dediquen exclusivamente a la producción y comercialización de pollos capones y pulardas, sin embargo existen 330 pequeños productores que se dedican a la crianza de pollos de diferentes razas en una menor cantidad. Los cuales no abastecen la demanda de la población; lo que los intermediarios se ven obligados a comprar el producto en otras ciudades y llevarlo hacia el cantón Montufar y poder realizar la venta y lograr la satisfacción del cliente.

Por lo tanto el proyecto es factible para ser implantado, debido a que la producción es totalmente diferente y tendrá acogida en el mercado, ya que la producción de los pequeños avicultores es de carácter doméstico y esta actividad se caracteriza por ser una generadora de ingresos adicionales para subsistir. Por lo que se puede resaltar que los pollos capones y pulardas tienen grandes bondades que le hacen ser diferentes de los demás pollos que existen en la ciudad, ante esta situación urge la necesidad de encontrar una solución, razón por la cual el estudio se enfoca

en demostrar la factibilidad de crear una empresa dedicada a la crianza y comercialización de pollos capones y pulardas en la ciudad de San Gabriel, provincia del Carchi.

## **CAPITULO II**

### **2 MARCO TEÓRICO**

#### **2.1 Empresa**

##### **2.1.1 Definición**

*(Zapata, 2011, pág. 5)Expresa: “Empresa es todo ente economico cuyo esfuerzo se orienta a ofrecer a los clientes bienes y/o servicios que, al ser vendidos, produzcan una renta que beneficia al empresario, al estado y a la sociedad en general”.*

La empresa es una organización social constituida legalmente que realiza un conjunto de actividades utilizando recursos financieros, materiales, tecnológicos y humanos para lograr obtener objetivos, como la satisfacción de una necesidad, con la finalidad de obtener utilidad.

##### **2.1.2 Importancia de la empresa**

*(Nuñez, 2012)Define. “En la empresa se materializa la capacidad intelectual, la responsabilidad y la organización, condiciones o factores indispensables para la producción.”*

La importancia de la empresa radica en la capacidad generadora de riqueza mejorando el desarrollo económico para sí misma, y para quienes laboran y a su vez para el país. A través de la combinación de los factores productivos tierra, capital, trabajo y tecnología. Que al ser distribuida equitativamente generan la paz social y por ende tranquilidad y desarrollo.

### 2.1.3 Características de las empresas

*(Asencio, 2009, pág. 7)*

- *“La empresa está formada por un conjunto de factores de producción.*
- *Toda empresa persigue fines y objetivos que justifican su existencia.*
- *Los factores de producción deben ser coordinados para alcanzar estos objetivos. Y los directores de la empresa llevan a cabo esa coordinación.*
- *Las empresas actúan siempre bajo condiciones de riesgo”.*

La supervivencia de la empresa privada depende de los beneficios, para el éxito del proyecto empresarial; sometiéndose de alguna manera a afrontar los posibles riesgos que puedan existir en el transcurso de su ejecución.

## 2.2 Marco legal

*(Francisco, 2009, pág. 1) Dice. “El marco legal proporciona las bases sobre las cuales las instituciones construyen y determinan el alcance y la naturaleza de la participación política. En el marco legal se encuentran en un buen número de provisiones regulatoria y leyes interrelacionadas entre sí.”*

Toda actividad empresarial, se encuentra controlada por un marco legal, el cual regula los diferentes derechos y deberes de los agentes económicos que intervienen en la organización. Las fundamentales normas que inciden sobre resultados económicos de la inversión de los proyectos son:



### 2.2.1 Registro en la Superintendencia de Compañías

(Ley de compañías, 2012)

Con respecto al aspecto jurídico se debe cumplir con la Ley de Compañías del Ecuador en su *“Art. 2 establece que existen cinco especies de compañías: en nombre colectivo, en comandita simple, de responsabilidad limitada, compañía anónima y la de economía mixta”*.

Para elegir el tipo de empresa es importante tomar en cuenta: número de socios, capital con el que se pretende constituirla, responsabilidad con terceros, la realización del trámite legal establecido por la ley de compañías. Por lo que la empresa se constituirá como compañía limitada.

### 2.2.2 Generalidades para la constitución de la compañía

(Ley de compañías, 2012)

*“La compañía de responsabilidad limitada responde por las obligaciones, reconoce las obligaciones solo hasta el monto de las aportaciones, bajo esta norma jurídica se podrá realizar todo tipo de actividades comerciales y mercantiles permitidas por la ley Art. 92 Ley de Compañías.*

- **Ley de propiedad intelectual.** *Estipula el titular de un derecho sobre marcas nombres, comerciales u obtención vegetales que constatare que la Superintendencia de Compañías hubiere aprobado uno o más nombres de las sociedades bajo su control que incluyan signos idénticos a dichas marcas, nombres, comerciales u obtención vegetales, podrá solicitar al Instituto de Propiedad Intelectual (IEPI), a través de los recursos correspondientes, la suspensión del uso de la referida denominación o razón social para eliminar todo riesgo de confusión o utilización indebida del signo protegido. Puede constituir todas las personas con capacidad civil para contratar.*

- **La empresa.** *Se podrá constituir con un mínimo de dos socios y con un máximo de 15 socios.*
- **El monto.** *No podrá ser menor al monto fijado por la Superintendencia de Compañías que es 400,00 dólares. Deberá ser suscrito y pagado por lo menos el 50% y el resto en un plazo máximo de un año.”*

Para la constitución de una compañía, se debe tener conocimiento previo como es conocer el número necesario de socios y el monto para constituir una compañía de responsabilidad limitada.

### **2.2.3 Requisitos para constitución de la compañía limitada**

(Ley de compañías, 2012)

- “Aprobación del nombre o razón social en la Superintendencia de Compañías.
- Obtener la solicitud de aprobación presentando a la Superintendencia de Compañías o a su delegado tres copias certificadas de la escritura de constitución, adjuntando la solicitud suscrita por el abogado para la aprobación del contrato, copia de cédula y papeleta de votación del abogado.
- Apertura de la cuenta de integración del capital en cualquier banco, se debe llevar la lista de accionistas y los montos del aporte de cada socio. Y se realiza el depósito de \$ 400 dólares, en las condiciones antes mencionadas.
- Tomar en cuenta que la Superintendencia de Compañías en un plazo de 48 horas entrega el oficio para que se realicen las respectivas correcciones, todas las observaciones del oficio deben ser corregidas para continuar con el proceso.
- Elevar a escritura pública la Constitución de la empresa y realizar la inscripción en el registro mercantil. Para que esta sea inscrita debe presentarse la escritura realizada por el abogado y 3 copias y

adjuntar la respectiva resolución, copia de cédula y papeleta de votación, el pago de patente municipal, exoneraciones del impuesto del 1 por mil en activos, publicación en la prensa del extracto de la escritura.

- Además se debe inscribir los nombramientos del representante legal y administrador de la empresa.”

Para la constitución de la compañía es importante seguir un sinnúmero de pasos para su constitución legal.

## **2.3 Obligaciones**

### **a) Patente Municipal**

*(Bayamón, 2013, pág. 1) Afirma. “La Patente Municipal es una contribución impuesta y cobrada por el municipio sobre el volumen de negocios (ingreso bruto) a toda persona dedicada a la prestación de cualquier servicio, industria o negocio excepto lo que en otro sentido en virtud de la ley 113 del 10 de julio de 1974 según emanada.”*

Requisito indispensable para que pueda ejercer la actividad económica la empresa, se la obtiene en el municipio de la ciudad, este requisito se puede adquirir hasta un mes después de poner en marcha la empresa. La patente tiene una vigencia de un año y se cancela el 31 de enero del siguiente año según la categoría que registre la entidad y en base al capital que la empresa disponga.

### **b) Registro Único de Contribuyentes (RUC)**

*(Balseca, 2012, pág. 52) Define: “El registro Único de Contribuyentes (RUC) es el punto de partida en el funcionamiento*

*de la administración tributaria, es un instrumento que sirve para registrar e identificar los sujetos pasivos: personas naturales y sociedades”.*

El primer paso o punto de partida del negocio es inscribirse al RUC, es decir es el número de identificación de todas aquellas personas naturales y sociedades que están sujetas a una obligación tributaria, permite a la administración tributaria configurar una base de datos en donde se encuentra la información sobre las personas naturales o sociedades que ejercen actividades económicas en el territorio ecuatoriano y son sujetas de imposición.

#### **c)       Tributación**

*(Balseca, 2012, pág. 27) Define. “La tributación es uno de los conceptos que se articula alrededor de algunos principios básicos, que provienen de varios enfoques: económico, jurídico, administrativo, social entre otros”.*

La tributación es un proceso mediante el cual los contribuyentes están obligados a pagar los tributos por realizar una actividad económica durante el ejercicio económico, y de acuerdo a lo establecido en el régimen tributario.

- Formas de tributación
- Formularios requeridos
- Límite de tiempo para el pago de tributos

#### **d)       Facturación**

*(Internas, 2010, pág. 1) Define. “Es una herramienta gratuita que cumple las funciones para generar, emitir firmar*

*electrónicamente, enviar sus comprobantes para la autorización por parte de la administración tributaria y visualizar la información.”*

El reglamento de facturación tiene por finalidad transparentar las actividades económicas realizadas dentro de una empresa, a través de estos comprobantes emitidos durante la transacción efectuada.

## **2.4 Mercado**

*(Torres, 2011, pág. 44) afirma: “El mercado es el conjunto de oferta y demanda relativas a un determinado bien”.*

Lugar donde se reúnen oferentes y demandantes, donde se determinan los precios de los bienes o servicios ofertados; a través del comportamiento de la oferta y de la demanda.

### **2.4.1 Oferta**

*(Ortega, 2009, pág. 45) especifica: “La oferta hace referencia a la cantidad de unidades de un producto que las empresas manufactureras o prestadoras de servicio estarían dispuestas a intercambiar a un precio determinado; para una demanda dada habrá una oferta determinada”.*

Es la cantidad de productos o servicios que los proveedores ofertan en el mercado en un momento determinado a un precio concreto, es decir es la cantidad de bienes y servicios que se encuentran disponibles para ser consumidos. La ley de la oferta determina que existe una relación directa entre el precio del bien y la cantidad ofertada, [significa que mientras mayor sea el precio la oferta del bien o servicio será mayor.

#### **2.4.1.1 Demanda**

*(Ortega, 2009, pág. 45) especifica: “Demanda es necesidad deseo y poder de compra”.*

Conjunto de bienes o servicios que el consumidor esta dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, para lograr satisfacer sus necesidades o deseos. La ley de la demanda establece que existe una relacion inversa entre el precio y la cantidad demandada baja y viseversa.

#### **2.4.2 Precio**

*(Lamb, 2011, pág. 629) define: “el precio es lo que se da en un intercambio para adquirir un producto o un servicio”.*

Es la expresión de valor que tiene un producto o servicio, manifestandose en valor monetario, que el comprador debe pagar al vendedor para lograr los beneficios que resultan de tener o usar un producto o servicio. Tambien es el ingreso o la principal fuente economica de la empresa.

#### **2.4.3 Comercialización**

*(Galindo, 2011, pág. 19) establece: “son los diferentes canales que puede utilizar el empresario para el producto o servicio llegue al cliente o consumidor”.*

La comercialización es la acción de comprar y vender bienes o servicios mediante la utilización de diferentes medios y canales de distribución que le permita que el producto llegue en buenas condiciones y a un precio razonable al consumidor logrando satisfacer las necesidades.

#### **2.4.3.1 Importancia de la comercialización**

*(Cardel, 2011, pág. 3) Afirma. “Ayuda a seleccionar estrategias de promoción y venta, para que este sea reconocido y atractivo para el cliente; ayuda a lograr un posicionamiento correcto del producto y marca.”*

Radica su importancia debido a que el productor puede entregar su producto al consumidor a través de un intermediario, es quien hace que el producto llegue hacia el consumidor final. Cumpliendo con uno de los objetivos de la empresa.

#### **2.4.3.2 Características de la comercialización**

*(Galindo, 2011, pág. 20)*

*“Las características de la comercialización, permiten conocer el grado de aceptación que tendrá el producto en el mercado, así como también orienta de manera adecuada a la empresa para que la empresa realice el producto que los consumidores requieren.*

- *Fin económico: genera bienes y servicios es decir tipo de producto que se desarrollara.*
- *Fin mercantil: bienes y servicios destinados a la comercialización.”*

Fin lucrativo: obtención de ganancias, esto se obtiene a través de las ventas que genera la empresa en un tiempo determinado, también se estimara el precio que el consumidor estaría dispuesto a pagar.

#### **2.4.4 Publicidad**

*(Nahmias, 2007, pág. 555) expresa: “La publicidad se define como cualquier forma de comunicación impersonal pagada en la cual se identifica al patrocinador o empresa”.*

Es la herramienta de mercadotecnia, específicamente de la promoción, que es utilizada por empresas, organizaciones, para dar a conocer un determinado mensaje relacionado con sus productos o servicios. Gracias a la publicidad los consumidores se mantienen informados de los nuevos productos o servicios que existen en el mercado.

#### **2.5 Estudio técnico**

*(Prieto, 2009, pág. 348) Expresa:*

*“El estudio técnico da a conocer las necesidades específicas para la operación y los costos en que se incurrirá para cubrir esas necesidades. Visto de manera general, mientras que el estudio de mercado genera información de los posibles beneficios de la inversión, el estudio técnico genera información acerca de los costos de la misma”.*

Es un estudio mediante el cual se da a conocer las necesidades y el costo que incurrirá en la ejecución del proyecto, para poder lograr obtener un beneficio y a su vez satisfacer las diferentes necesidades.

##### **2.5.1 Tamaño del Proyecto**

*(Prieto, 2009, pág. 101) Manifiesta. “La dimensión o tamaño de un proyecto se define como su capacidad de producción en un determinado período de tiempo de funcionamiento”.*



Se puede decir que es la capacidad de producción instalada que se tendrá en un tiempo establecido como pueden ser diaria, semanal, mensual o anual. Dependiendo del equipo que se tenga, de esta forma podrá satisfacer la capacidad de producción.

## **2.5.2 Localización del Proyecto**

(Prieto, 2009, pág. 103) *Establece.*

*“Dentro de los factores que inciden en la solución óptima quizás el más importante es relacionado con la localización debido a la influencia que está en la producción y distribución tanto de materia prima como de los productos y servicios ofrecidos por el proyecto”.*

La mejor localización es la que permite obtener la tasa de rentabilidad más alta o el costo unitario mínimo. Y la ubicación de la planta productora de bienes o servicios debe ubicarse de acuerdo a diferentes factores que serán evaluados de forma técnica y económica para asegurar las alternativas que sea factible para la ejecución de e proyecto.

### **2.5.2.1 Macro Localización**

(Prieto, 2009, pág. 117) *Define. “Entorno en el que se desarrolla la empresa. Es importante señalar que está compuesto por factores demográficos, económico, tecnológicos, políticos, legales y socioculturales.”*

La macro localización consiste en la ubicación general del proyecto en el que se toma en cuenta aspectos físicos como: el tipo de suelo, la orografía del suelo, el clima. Asimismo se toma en cuenta los aspectos comerciales como: la posición estratégica, el flujo de personas, seguridad, servicios básicos y las vías de comunicación. Además se toma en cuenta aspectos ambientales y legales: como aguas residuales y en el aspecto legal la

patente y el RUC, para lograr obtener una óptima selección del lugar para la ejecución del proyecto.

#### **2.5.2.2 Micro Localización**

(Prieto, 2009, pág. 115) *Manifiesta. “Mercado en que operará la empresa.”*

La micro localización es determinar el lugar específico donde se va a establecer la empresa por diversos como es la cercanía con los clientes potenciales para establecerse en el mercado y en la mente del consumidor.

#### **2.5.3 Ingeniería del Proyecto**

(Prieto, 2009, pág. 109) *Afirma. “La ingeniería del proyecto se refiere aquella parte del estudio técnico, que se relaciona con su fase de la producción; que permita optimizar los recursos disponibles para la fabricación del producto o la prestación del servicio”.*

Permite optimizar los recurso y aprovechándolos al máximo, mejorando la capacidad de producción a través del uso adecuado de la maquinaria y con personal especializado en la realización de las actividades del proyecto.

### **2.6 Estudio financiero**

#### **2.6.1 Estados Financieros**

(Ortega, 2009, pág. 264) *Expresa.*

*“Los estados financieros son los medios de comunicación que utilizan las empresas para reportar los cambios económicos y financieros que experimentan en un periodo determinado lo cual revela la situación de los activos y pasivos de una empresa”.*

Es la forma de presentar a la empresa la situación económica y financiera que se ha generado en un periodo determinado, revelando de esta manera la realidad de activos pasivos y patrimonio, con la finalidad de determinar la utilidad de la empresa.

#### **2.6.1.1 Estado de Situación Financiera o Balance General**

*(Ortega, 2009, pág. 264) Manifiesta. “El balance general es un estado financiero que representa a modo de fotografía la situación financiera de la empresa en una fecha determinada”.*

Es un resumen general de la situación de la empresa, dada en una fecha determinada con el propósito de tomar decisiones futuras para beneficio de la empresa y por ende de sus colaboradores.

#### **2.1.1.1. Estado de Resultados**

*(Ortega, 2009, pág. 268) Explica. “El estado de resultados muestra la manera general el comportamiento del proyecto en cuanto sus ingresos y egresos”.*

Es el estado de ganancias y pérdidas, es un estado financiero conformado por un documento que muestra detalladamente los ingresos, gastos y el beneficio o pérdida que ha generado la empresa durante un periodo económico.

### **2.6.1.2 Estado de Evolución del Patrimonio**

*(User, 2013, pág. 1) Afirma.*

*“El estado de evolución del patrimonio neto, también denominado estado de cambio en el patrimonio neto, es el estado que suministra información acerca de la cuantía del patrimonio neto de la institución y de cómo este varía a lo largo del ejercicio contable.”*

Representa los cambios que se van dando en las distintas partidas del patrimonio; estado que suministra la información necesaria de la cuantía del patrimonio neto y como varía durante el tiempo del ejercicio contable.

### **2.6.1.3 Estado de Flujo de Efectivo**

*(Chanaba, 2010, pág. 8) Manifiesta. “Es el estado que suministra información y explica las causas de la variación de los disponibles o activos circulantes del ente durante un ejercicio económico y otro”.*

Explica los movimientos del efectivo que provienen de las diferentes actividades del negocio, tales como la venta de activos no circulantes, la obtención de préstamos y las aportaciones de accionistas.

## **2.7 Evaluadores financieros**

*(Ortega, 2009, pág. 299) Establece. “Consiste en determinar la rentabilidad comercial del proyecto a precios del mercado. Es decir, se quiere medir lo que el proyecto gana o pierde desde el punto de vista comercial- financiero”.*

Determinan la rentabilidad de un proyecto a precios de mercado, es decir son medidores de eficiencia, rentabilidad además se observa si el proyecto es factible o no, si tendrá ganancia o pérdida.

### 2.7.1 Tasa Interna de Retorno (TIR)

*(Ortega, 2009, pág. 311) Comenta. “La TIR como indicador que muestra la rentabilidad del proyecto bajo el supuesto de que todos los ingresos son reinvertidos directa y automáticamente a la misma tasa”.*

Es la tasa que mide la rentabilidad de un proyecto, tomando en cuenta que un proyecto de inversión es bueno cuando su TIR sea mayor al retorno de inversión que se pueda obtener en otras inversiones.

### 2.7.2 Valor Actual Neto (VAN)

*(Ortega, 2009, pág. 302) Indica. “El valor presente neto de un proyecto de inversión no es otra cosa que su valor medio de hoy, y el equivalente en valores actuales de todos los ingresos y egresos, presentes y futuros que constituyen el proyecto”.*

Mide el comportamiento de los flujos futuros en términos del valor actual para poder establecer su poder de compra o capacidad adquisitiva, es decir cuánto se va a tener para trasladar a presente.

La fórmula es:

$$VAN = \sum \frac{FC}{(1+j)^n}$$

FC= Flujos de caja proyectados

I = tasa de descuento

n = Tiempo u horizonte de vida útil del proyecto o inversión.

Para el cálculo del VAN, se debe tomar en cuenta los siguientes criterios para aceptar o rechazar: si el VAN es carácter positivo el proyecto presenta posibilidad financiera adecuada se acepta, cuando el VAN es negativo el

proyecto no presenta atractivo financiero, porque recibe menos de lo invertido, por ende no se acepta.

### **2.7.3 Relación Beneficio – Costo (B - C)**

*(Ortega, 2009, pág. 318) Define. “Es un indicador que consiste en la separación de los ingresos y los egresos del proyecto y la relación existente entre ellos”.*

Este parámetro sirve como tomar los ingresos en función de los egresos del proyecto, en este caso se suman todos los ingresos y los egresos del proyecto para cada período, recalculan sus valores presentes y se calcula la razón entre ellos.

### **2.7.4 Período de Recuperación de la Inversión**

*(Ochoa, 2009, pág. 353) afirma:*

*“El periodo de recuperación de un proyecto indica cuanto tiempo es necesario para recuperar, por medio de los flujos de efectivo o entradas, los recursos invertidos al inicio del proyecto, es decir, la inversión inicial. Si los flujos de efectivo son iguales cada año, el periodo de recuperación se calcula dividiendo el desembolso inicial entre los flujos anuales; si son diferentes, se suman hasta acumular el desembolso inicial”.*

Mide el tiempo en el que se recuperara el total de la inversión a valor presente; es decir nos revela la fecha en la cual se cubre la inversión inicial en años, meses días.

### 2.7.5 Rentabilidad

(Rey, 2009, pág. 435) *Afirma. “El análisis económico mediante ratios tiene como objetivo medir la rentabilidad de la empresa (mide el beneficio por unidad invertida”.*

Es la medida del beneficio que en un determinado periodo de tiempo produce el capital utilizado, con el objetivo de tomar decisiones futuras para el beneficio de la empresa.

- Clasificación de la rentabilidad:
- Rentabilidad económica: mide la rentabilidad del activo. Es el porcentaje de beneficio antes de impuestos e intereses respecto al total de inversiones realizadas (activo total).
- Rentabilidad financiera: mide la rentabilidad de los fondos propios.
- Rentabilidad de accionistas: mide lo que le renta al accionista cada unidad monetaria (o cada 100 unidades monetarias) invertidas en la empresa.

### 2.7.6 Financiamiento

(Ricaldi, 2013, pág. 2) *Dice. “El financiamiento son los recursos monetarios financieros necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica esencial que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.”*

Recursos monetarios importantes para poder ejecutar las diferentes actividades económicas del proyecto

### **2.7.6.1 Inversión Propia**

*(Zona Económica , 2011) Define. “La inversión se refiere a la erogación de un activo líquido, con el objetivo de obtener un beneficio en el futuro.”*

La inversión del proyecto es de 96.335,94 dólares con la política de que el 25% es financiado y el 75% es propio. Tomando en cuenta que esta negociación se realiza para 5 años.

### **2.1.1.2. Financiamiento Externo**

*(Ricaldi, 2013, pág. 5) Menciona.*

*“Es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es decir cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa.”*

La empresa cuenta con un financiamiento externo del Banco Nacional de Fomento, del 25% de la inversión lo que permite poner en marcha el proyecto. Con la finalidad de poder adquirir todo el equipo necesario para la ejecución del proyecto.

## **2.8 Estructura organizacional**

*(Robbins, 2010, pág. 185) Menciona:*

*“Es la distribución formal de los puestos de la organización. Esta estructura. La cual puede mostrarse visualmente en un organigrama, también tiene muchos propósitos cuando los gerentes crean o cambian la estructura, se involucran en el diseño organizacional, un proceso que implica decisiones con respecto a seis elementos clave: especialización*



*del trabajo, departamentalización, cadena de mando, tramo de control centralización y descentralización, y formalización”.*

Es la forma como está conformado los niveles jerárquicos de la organización y la distribución de las diferentes funciones y sus responsabilidades, con el fin de cumplir con los objetivos planteados.

### **2.8.1 Campos de la Administración**

#### **2.8.1.1 Planeación**

*(Robbins, 2010, pág. 9) Menciona: “Función administrativa que involucra definir objetivos, establecer las estrategias para lograr dichos objetivos, y desarrollar planes para integrar y coordinar actividades. Tiene que ver tanto con los fines como con los medios”.*

Es el primer camino o proceso donde se establecen una serie de pasos que se pondrán en marcha en la ejecución del proyecto.

#### **2.8.1.2 Organización**

*(Robbins, 2010, pág. 9) Afirma: “Función administrativa que involucra acordar y estructurar el trabajo para cumplir los objetivos de la organización”.*

Etapa del proceso administrativo basada en la obtención de eficiencia, a través de la ordenación y coordinación de los recursos, con el propósito de cumplir con los objetivos establecido.

#### **2.8.1.3 Dirección**

*(Robbins, 2010, pág. 9) Establece: “Función administrativa que involucra trabajar con personas y a través de ellas cumplir los objetivos organizacionales”.*

Es coordinar esfuerzos de los colaboradores de la empresa, para alcanzar las metas de la entidad. En un tiempo establecido mediante condiciones propuestas.

#### **2.8.1.4 Control**

*(Robbins, 2010, pág. 9)Expresa: “Función administrativa que implica trabajar con personas y a través de ellas cumplir los objetivos organizacionales”.*

Es monitorear que todos los procesos se estén realizando de manera correcta y en el tiempo específico, de acuerdo a lo establecido en las reglas y órdenes impartidas.

#### **2.8.2 Manual de funciones**

*(Lamprea, 2009, pág. 2) Define. “Documento que especifica requisitos para el cargo, interacción con otros procesos, responsabilidades y funciones.”*

Documento que especifica los diferentes cargos e interacción con otros procesos, responsabilidades y funciones de cada trabajador de la empresa. Para lograr cumplir con los objetivos propuestos, rigiéndose al cumplimiento de las diferentes actividades y funciones encargadas.

##### **2.8.2.1 Organigrama funcional**

*(Consultor, 2011, pág. 1) Dice.*

*“Es una representación gráfica de la estructura organizacional de una organización. Es un instrumento de análisis que permite visualizar en forma rápida los órganos que componen la estructura, las relaciones formales que existen entre ellos y los niveles jerárquicos.”*

Para el buen funcionamiento de una empresa se debe contar con un buen organigrama, en el cual se pueda distinguir correctamente los niveles jerárquicos y las diferentes responsabilidades en el campo funcional.

## **2.9 Pollos capones y pulardas**

### **2.9.1 Capones**

(Lozano, 2012, pág. 253) *Define. “Los capones son pollos castrados que han sido criados bajo controles sanitarios muy estrictos; su carne es de excelente calidad”.*

Los pollos capones y pulardas se someten a un proceso de castración donde se les extrae los órganos reproductores para obtener una raza mejorada y una carne de mejor calidad.

**Gráfico Nº 1 Pollos capones**



**Elaborado por:** La Autora  
**Fuente:** Investigación Bibliográfica  
**Año:** 2013

## 2.9.2 Pulardas

(Sanchonar., 2013, pág. 254) *Define: “La producción de pulardas consiste en evitar la puesta de huevos; bien quirúrgicamente, procedimientos que requieren de una gran pericia veterinaria.”*

De esta manera la pularda, libera de su función ponedora, destina toda su potencialidad metabólica al engorde.

**Gráfico Nº 2 Pollas pulardas**



**Elaborado por:** La Autor  
**Fuente:** Investigación Bibliográfica  
**Año:** 2013

## 2.9.3 Características

### 2.9.3.1 Capones

(Sanchonar., 2013, pág. 254)

- *“Se someten a un proceso de castración, en donde se anula la función hormonal de las glándulas masculinas y provoca un cambio, además se amputan crestas y barbillas.*
- *Transforma el sabor, la textura, la jugosidad y hasta el aroma de sus carnes.*
- *Raza de engorde de crecimiento lento, que conserva sus carnes sin grasa.*

- *La crianza se desarrolla al aire libre, criados con granos naturales.*
- *Tienen menor longitud de crecimiento de las patas y son pequeños.*
- *Los capones anulan el canto típico.*
- *Su peso puede ser de 4-5 kg.*
- *Su plumaje se vuelve sedoso, brillante.”*

Son las bondades que tienen a diferencia de los demás pollos para lograr ser aceptados en el mercado, gracias a sus beneficios alimenticios.

### **2.9.3.2 Pulardas**

(Sanchoñar., 2013, pág. 254)

- *“Crecen más que los capones.*
- *Aumentan grasa en el sector muscular y disminuyen la subcutánea y la muscular.*
- *Son muy apreciadas en la alta cocina por la delicadeza de su carne.*
- *Su carne mantiene una textura tierna y jugosa.*
- *La pularda es más grande y tiene menos grasa que una gallina normal; su carne es muy apreciada por su nivel proteico.”*

Son pollitas con aves de corral criadas de forma domestica que gracias a su cuido llegan a obtener un sinnúmero de beneficios alimenticios para el consumo; lo que permite ser beneficioso para la salud de cada consumidor.

### **2.9.4 Crianza de pollos capones y pulardas**

(Perez, 2012, pág. 259)

*“La crianza de pollos capones y pulardas fue una idea creada en Europa y en Francia con la finalidad de diversificar los sabores habituales del pollo. Se realiza un experimento muy delicado como es la castración de pollos y pollitas con la finalidad de obtener una carne sana y jugosa.”*

Los pollos capones y pulardas son criados en corrales avícolas, o al aire libre ya que son resistentes a los diferentes climas.

## **2.10 Importancia de la crianza de pollos capones y pulardas**

(Perez, 2012, pág. 253)

*“En los apartados precedentes, dedicados a la producción extensiva de pollos. Hemos visto como gradualmente que podíamos mejorar la calidad de la carne, al aplicar criterios de crianza cada vez más exigentes.”*

La importancia de la crianza repercute principalmente en las nuevas técnicas y procesos de cuidado durante la época de crecimiento, lo que permite obtener un producto de calidad favorable para el consumo humano.

### **2.10.1.1 Tipos de crianza de pollos**

(Perez, 2012, pág. 256)

*Los tipos de crianza de pollos se dan de acuerdo al lugar donde se esté desarrollando el proyecto, debido a la situación climática.*

*Crianza domésticas y Crianza tecnificada”*

En la actualidad solo existen dos tipos de crianza de pollos como son la crianza doméstica, se la realiza por parte de las personas que desean obtener un ingreso más y la tecnificada la realizan organizaciones constituidas con todos los implementos necesarios.

### **2.10.1.2 Características de crianza de pollos**

(Perez, 2012, pág. 256)

- “Los pollos son resistentes a ser sometidos a un proceso de castración.
- Se adaptan a lugares fríos.

- Su alimentación es a base de cereales, leche y hortalizas.
- Su peso llega a ser hasta de 5 kilos.
- Su carne es rica y jugosa.
- Tiene bajo nivel de colesterol.”

Esta clase de pollos tienen algunas bondades que les permiten ser diferentes del resto como: sabor, carne jugosa, suave y bajos en colesterol.

### **2.10.1.3 Control de crianza de pollos**

*(Perez, 2012, pág. 256)*

- *“Indicar el número de aves que existen, para poder detectar el nivel de existencias y el nivel de mortalidad.*
- *Las cantidades de pienso recibidas en sacos, para poder establecer los consumos acumulados por pollo existente.*
- *Las temperaturas extremas diarias, medidas con un termómetro de máxima y mínima por lo menos una vez al día.*
- *Las fechas de las vacunaciones, con detalle del tipo de vacunas, laboratorio del proveedor y número de lote.*
- *Las posibles medicaciones que habido de aplicar, con anotación detallada también de sus fechas, tipo y dosificación del producto.”*

Para la crianza de pollos se debe considerar los riesgos que pueden existir en el galpón, y según esto actuar con de manera oportuna. Si pasa algo se debe advertir que pasa algo extraordinario, se debe atacar el problema desde el momento que se detecte.

#### **2.10.1.4 Control de calidad de los pollos**

*(Demin, 2009, pág. 1) Define. “Proceso seguido por una empresa de negocios para asegurarse de que sus productos o servicios cumplen con los requisitos mínimos de calidad, establecidos por la propia empresa.”*

El control de calidad se establece de acuerdo a los cuidados eficientes y a la dedicación permanente. Se les controla a través de una adecuada alimentación para lograr tener al final un pollo de calidad y rico en nutrientes.



## **CAPÍTULO III**

### **3 ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1 Presentación**

La carne de pollo es uno de los alimentos importantes dentro de la mesa de cada hogar, gracias a los diferentes beneficios alimenticios que poseen, son utilizados en los diferentes gourmets. Además, cabe recalcar que esta idea de la crianza de pollos capones y pulardas fue creada en Francia y se extendió a Europa desarrollándose con el objetivo de obtener una carne de calidad y evitar un sinnúmero de posibles enfermedades.

La avicultura alternativa es una forma diferente de producir y comercializar pollos de diferente calidad; y reformar las costumbres de alimentación, lo que es beneficioso para las personas mantenerse saludables.

En Ecuador el pollo es uno de los productos más consumidos por tradición, y a su vez es uno de los productos que en el país genera riqueza. Además, se caracteriza por ser un producto avícola que entra en un menor porcentaje a ser parte del producto interno bruto.

El presente estudio de mercado está encaminado a determinar la demanda y oferta existente de pollos capones y pulardas, que se produzcan utilizando una alimentación natural, de esta manera optimizando costos. Bajo estos conceptos el producto tendrá aceptación en el mercado.

El propósito del proyecto de crianza y comercialización de pollos es la implementación en la ciudad de San Gabriel.

### **3.2 Identificación del producto**

Los capones y pulardas termino que su nombre mismo lo indica, pollos que se someten a un proceso de castración, donde se retiran los órganos reproductores de las aves para obtener un producto de calidad, se adaptan fácilmente a los diferentes climas, también llamados pollos ecológicos debido a una alimentación sana sin hormonas durante el proceso de crianza, desarrollo y engorde a diferencia del resto de pollos.

Su alimentación es a base de productos naturales como cereales y verduras. El capón y la pularda por excelencia es ave de campo abierto; es decir su crecimiento es al aire libre. Los pollos capones tienen las patas un poco pequeños a diferencia de la Pularda que crece más y su carne es apreciada en los diferentes gourmets, su plumaje cambia de acuerdo al proceso de crecimiento se vuelve sedoso y tiene un plumaje brillante.

Su carne es por excelencia la mejor gracias a la alimentación que tienen. Su carne tiene características especiales es baja en colesterol, su carne es suave jugosa y sobre todo tiene un aroma especial, lo que permite ser un producto de mejor calidad para el consumo. Sin embargo existen también los productos sustitutos como son las gallinas de campo, pollos camperos y los pollos de granja. Los que pueden sustituir a los capones y pulardas, sin embargo cabe recalcar que la carne es de calidad y sobre todo ayudan a mantener la salud.

### 3.3 El mercado

#### 3.3.1 Segmentación del mercado

El mercado potencial para la comercialización de pollos capones y pulardas inicialmente se lo realizará en la ciudad de San Gabriel, cantón Montúfar a los comerciantes de la ciudad y a las personas que gusten del consumo de productos saludables; además como finalidad es extender a toda la provincia del Carchi y en un futuro a las provincias vecinas como Imbabura y Pichincha.

**Cuadro Nº 14 Matriz de segmentación de mercado**

<b>Cantón</b>	<b>Parroquia</b>	<b>Población</b>	<b>Fuente</b>
Montúfar	San Gabriel	Comerciantes	Concejo de Comunas Cantón Montúfar

**Elaborado por:** La autora

**Fuente:** Investigación Concejo de Comunas

**Año:** 2013

### 3.4 Objetivos del estudio de mercado

#### 3.4.1 Objetivo General

Realizar una investigación de mercado para identificar la demanda potencial que puede satisfacer el proyecto, contrastando con la oferta actual de productos sustitutos.

#### 3.4.2 Objetivos específicos

- Determinar la oferta actual de pollos en el mercado de la ciudad de San Gabriel.
- Establecer la demanda posible que pueda tener el proyecto en la ciudad de San Gabriel para los pollos capones.
- Analizar los precios del producto en el mercado.
- Identificar la forma de distribución y comercialización de pollos en San Gabriel.

### 3.5 Matriz de variables de mercado

**Cuadro Nº 15 Matriz de variables de mercado**

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTES	TÉCNICAS	POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO
Determinar la oferta actual de pollos en el mercado de la ciudad de San Gabriel.	Oferta	Pequeños productores	Secundaria	Información bibliográfica	Ilustre Municipio del Cantón y Concejo de comunas del Cantón Montúfar
		Producción	Primaria	Encuesta	Productor avícola
Establecer la demanda posible que pueda tener el proyecto en la ciudad de San Gabriel para los pollos capones y pularδας	Demanda	Nivel de consumo	Primaria	Encuesta	Consumidor Comerciante
		Aceptación en el mercado	Primaria	Encuesta	Consumidor Comerciante
		Frecuencia de compra	Primaria	Encuesta	Consumidor Comerciante
		Lugar de adquisición	Primaria	Encuesta	Consumidor Comerciante
		Capacidad adquisitiva	Primaria	Encuesta	Consumidor Comerciante
Analizar los precios del producto en el mercado	Precio	Precio de venta interno	Primaria	Encuesta	Productor avícola
		Precio de venta del mercado	Primaria	Encuesta	Productor avícola
Identificar la forma de distribución y comercialización de pollos en la ciudad de San Gabriel	Comercialización	Puntos de venta	Primaria	Encuesta	Consumidor comerciante
		Canales de distribución	Primaria	Encuesta	Productor avícola

**Elaborado por:** La autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

### 3.6 Mecánica operativa

Para la realización del presente estudio de mercado se parte de la unidad de análisis, que es la ciudad de San Gabriel del cantón Montúfar, en la que se ha determinado la siguiente población, de acuerdo a la información proporcionada por el Ilustre Municipio del cantón Montúfar y el Concejo de comunas de la ciudad de San Gabriel, quienes afirman que existen 330 pequeños productores avícolas, de los cuales se realizó una encuesta a los productores que se dedican a la crianza y comercialización de pollos, además, se realizó una encuesta a las familias consumidoras datos tomados del INEC y a los comerciantes de la localidad se realizó un censo por ser menores a 100.

### 3.7 Identificación de la muestra

Para calcular el tamaño de la muestra se utilizó la población total de la ciudad de San Gabriel, dividido para el promedio de personas por hogar 3,75 obteniendo 5626 hogares en la ciudad de San Gabriel.

#### 3.7.1 Cálculo de la muestra consumidores finales

Se empleara la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N Z^2 d^2}{E^2 (N - 1) + Z^2 d^2}$$

En donde:

$n$  = Tamaño de la muestra, número de encuestas a determinarse

$N$  = Tamaño de la población

$N-1$  = Corrección que se usa para muestras de 30 unidades

$Z$  = Valor tipificado que corresponde a 1,96, de confianza del 95%

$d^2$  = Varianza de la población, valor constante de 0.25

$E$  = Error para la determinación de la muestra 0.05

Cálculo de la muestra

$$n = \frac{5626 * (1.96)^2 * 0,25}{(0.05)^2(5626 - 1) + (1.96)^2 * 0,25}$$

$n = 360$  encuestas

Para obtener la información se aplicaron 360 encuestas en la ciudad de San Gabriel.

#### **3.7.1.1 Cálculo de muestra a los productores**

Se realizó una encuesta dirigida a los pequeños productores avícolas de la ciudad de San Gabriel con la finalidad de obtener información relevante para el desarrollo del estudio de mercado. Tomando una muestra de la población de 330.

Cálculo de la muestra

$$n = \frac{330 * (1.96)^2 * 0,25}{(0.05)^2(330 - 1) + (1.96)^2 * 0,25}$$

$n = 176$  encuestas a los productores

#### **3.7.1.2 Censo a los comerciantes**

Se realizó un censo dirigido a los 35 comerciantes de pollos, de la ciudad de San Gabriel por ser menores a 100, para poder establecer la demanda.

### **3.7.2 Técnicas e instrumentos**

Las técnicas que se utilizó para el desarrollo de la investigación fueron:

- Entrevistas
- Encuestas
- Observación directa

Los instrumentos utilizados en la investigación, para la recolección de información fueron:

- Cuestionarios
- Fichas de observación

### **3.8 Información primaria**

Para la recopilación de información primaria se aplicaron las siguientes técnicas:

- Entrevista dirigida al Sr. Rubén Taramuel representante del Concejo de comunas del cantón Montúfar, para analizar la producción avícola, insumos, control de calidad, formas de comercializar, principales proveedores y competidores.
- Encuesta dirigida a la población de la ciudad de San Gabriel para identificar la demanda.
- Fichas de observación se realizaron para identificar aspectos relacionados con la atención al cliente.

### **3.9 Información secundaria**

Para la realización de esta investigación se ha tomado datos del Instituto Nacional de censos y estadísticas 2010, datos proporcionados por el Ilustre

Municipio de la ciudad de San Gabriel del departamento del ambiente, y por el Concejo de Comunas del cantón Montúfar. La información permitió sustentar las variables de la matriz del estudio de mercado.

### **3.10 Tabulación y análisis de la información**

#### **3.10.1 Entrevista aplicada al técnico en proyectos**

Entrevista aplicada al Técnico en proyectos Unión Europea Rubén Taramuel, el día 24 de mayo del año 2013, a las 9:10 horas am. Quien conoce sobre el tema y pudo informar sobre aspectos importantes para el desarrollo del proyecto como el número de productores avícolas 330.

**¿Cuáles son los principales proveedores de los insumos?:** Dio a conocer que los principales proveedores de los productos son: almacén la Hacienda, Agripac, Casa de los Abonos, Ecu química, Corralito, Campo Fértil y Granjas Porcinas del Río, distribuidora oficial de Imbabura y Carchi.

**¿Cuáles son sus principales competidores?:** Además nos indica que los principales competidores de los pequeños productores son los 35 distribuidores de los pequeños locales de la ciudad de San Gabriel.

**¿Qué medios publicitarios utiliza para ofertar el producto?:** Dio a conocer que los productores utilizan medios publicitarios como la radio y la venta directa al consumidor final; sus canales de distribución son la feria libre y el mercado de los días sábados.

**¿Cuál es el costo de producción y la utilidad por unidad de producto?:** Afirma que el costo de producción es de 4 dólares por pollo y una ganancia de 3 dólares en pollo camperos; pero tomando en cuenta que son alimentados con productos naturales, caseros y sobre todo utilizando la medicina ancestral.



### **3.10.2 Análisis de la observación directa**

En la observación directa se pudo apreciar los cuidados que se les da a esta clase a las aves, también se logró verificar que no existe una administración debido a que son pequeños avicultores. También se observó en los diferentes locales de venta del producto, que no existe una cultura de atención al cliente, por lo que en algunas ocasiones prefieren buscar en otros lugares o llegar a comprar en un lugar más caro con la finalidad de satisfacer su necesidad.

### 3.10.3 Encuesta aplicada a los consumidores de la ciudad de San Gabriel

#### 1. ¿Usted consume pollo?

**Cuadro Nº 16 Consumo de pollo**

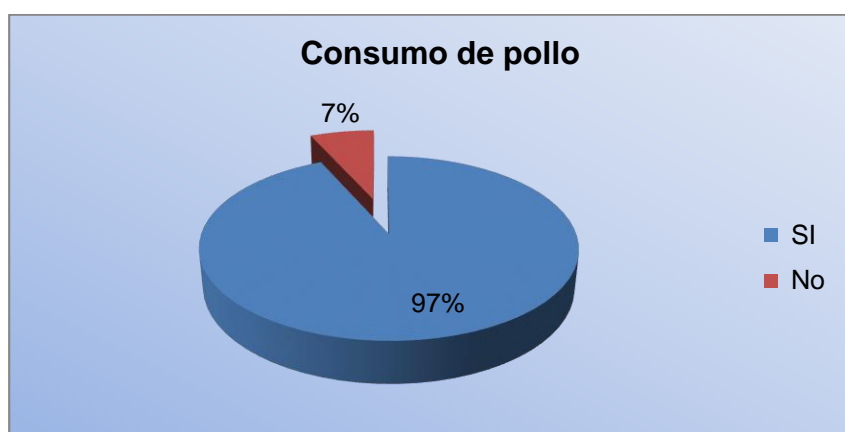
Expectativas	Nº de consumidores	%
SI	350	97%
No	10	7%
<b>Total</b>	<b>360</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Gráfico Nº 3 Consumo de pollo**



**Elaborado por:** La autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

#### **Análisis**

La mayoría de los encuestados consumen pollo; lo adquieren en cantidades muy pequeñas porque poseen demasiada grasa, lo cual no es beneficioso para la salud. Información proporcionada por los encuestados de la ciudad de San Gabriel. Y en un porcentaje menor, las personas no consumen pollo.

## 2. ¿Cuántas veces a la semana compra pollo?

**Cuadro N° 17 Veces que compra pollo**

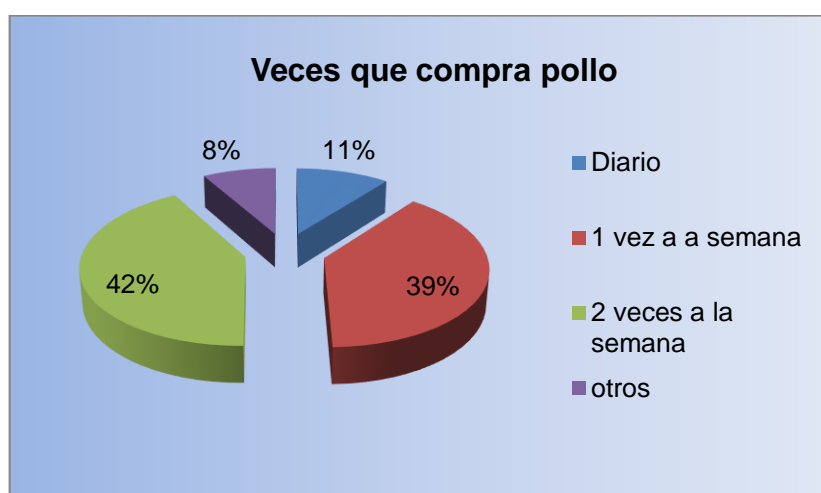
Frecuencia	N° de veces que compra	%
Diario	37	11%
1 vez a la semana	137	39%
2 veces a la semana	147	42%
otros	29	8%
<b>TOTAL</b>	<b>350</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Gráfico N° 4 Veces que compra pollo**



**Elaborado por:** La autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

## Análisis

Uno de los productos de la canasta básica es el pollo, destacado por tener nutrientes y beneficios alimenticios, por lo que se puede observar que el consumo de pollo en su mayoría de casos se lo realiza 2 veces a la semana.

### 3. ¿Cuántas libras de pollo compra?

**Cuadro N° 18 N° de libras de pollo que compra**

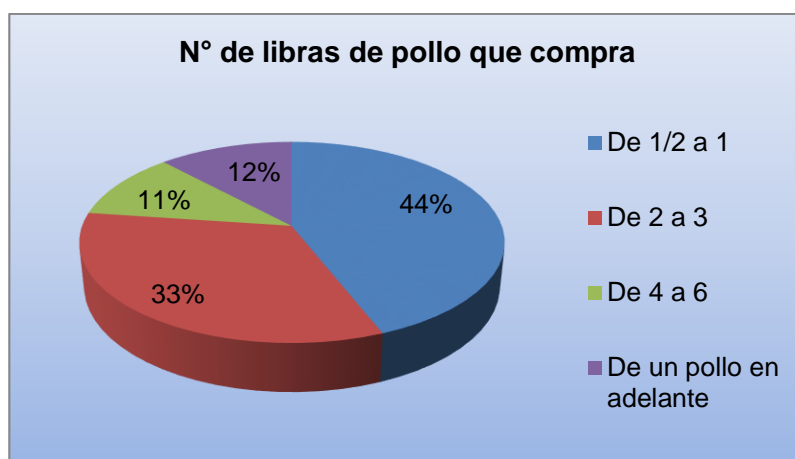
Cantidad	N° de familias	%
De 1/2 a 1	154	44%
De 2 a 3	116	33%
De 4 a 6	38	11%
De un pollo en adelante	42	12%
<b>TOTAL</b>	<b>350</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Gráfico N° 5 N° de libras de pollo que compra**



**Elaborado por:** La autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

### Análisis

El promedio de consumo de pollo en la ciudad de San Gabriel oscila entre ½ a 1 libra de pollo por semana; y en segundo lugar con porcentajes menores de 2 a 3 libras a la semana. Existiendo una diferencia significativa la frecuencia de compra de pollo; y el consumo está acorde al número de miembros de la familia.

#### 4. ¿Qué tipo de pollo consume con mayor frecuencia?

**Cuadro N° 19 Frecuencia de consumo**

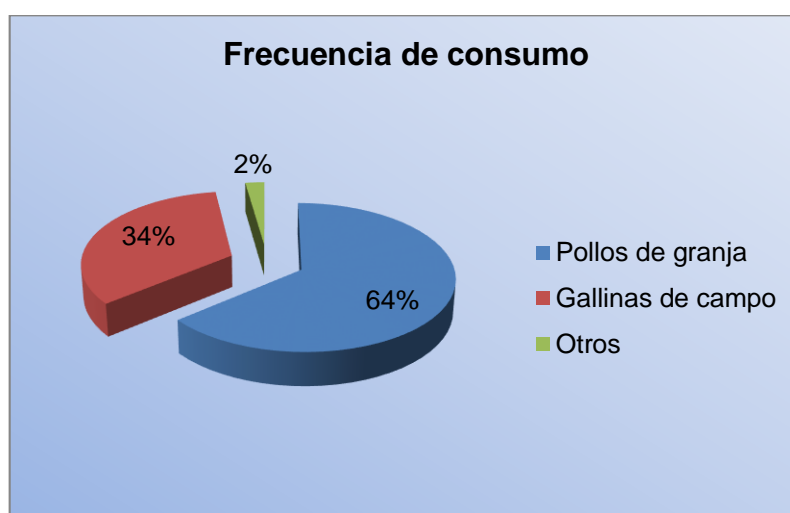
Tipo de pollo	N° de familias	%
Pollos de granja	224	64%
Gallinas de campo	118	34%
Otros	8	2%
<b>Total</b>	<b>350</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Gráfico N° 6 Frecuencia de consumo**



**Elaborado por:** La autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

#### **Análisis**

Existe un porcentaje notable de familias que consumen pollos de granja y en un menor porcentaje gallinas de campo; debido a que no existen más alternativas de pollo para el consumo, lo que permite que el consumidor adquiera este producto para su alimentación.

5. ¿Indique el precio unitario habitual de la libra de pollo que adquiere?

**Cuadro N° 20 Precio habitual de la libra de pollo**

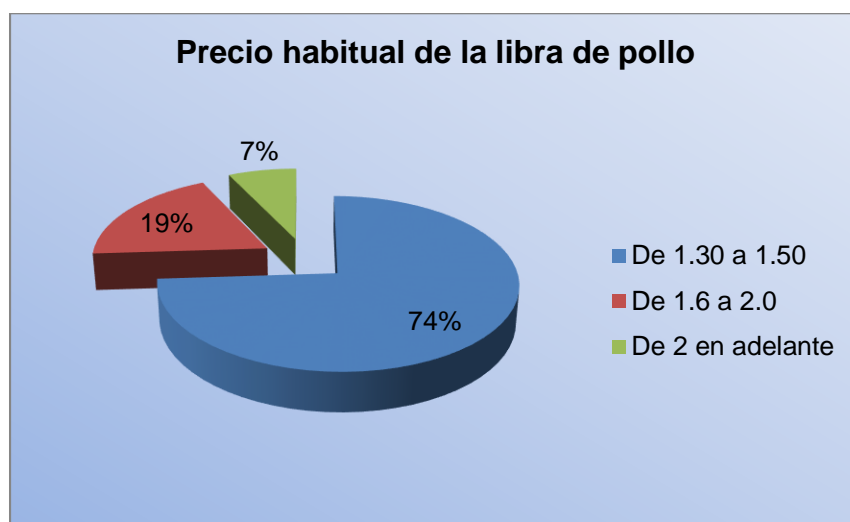
Precio de la libra	N° de consumidores	%
De 1.30 a 1.50	259	74%
De 1.6 a 2.0	66	19%
De 2.10 en adelante	25	7%
<b>TOTAL</b>	<b>350</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Gráfico N° 7 Precio habitual de la libra de pollo**



**Elaborado por:** La autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Análisis**

Los encuestados prefieren pagar un precio de 1,30 a 1,50, el cual está acorde a su capacidad adquisitiva; adquieren el producto en el mercado a este precio a diferencia del pollo de campo que está en un precio de 1.80.

## 6. ¿En qué lugares usted prefiere comprar?

**Cuadro N° 21 Lugar de compra**

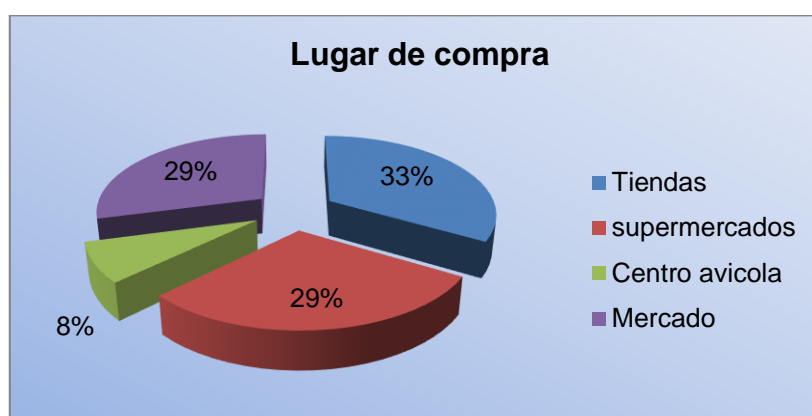
Puntos de venta	N° de consumidores	%
Tiendas	117	33%
supermercados	103	29%
Centro avícola	28	8%
Mercado	102	29%
<b>TOTAL</b>	<b>350</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Gráfico N° 8 Lugar de compra**



**Elaborado por:** La autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

## Análisis

En los supermercados las personas encuentran un pollo de mejor calidad, pero a un precio mayor; sin embargo también se puede apreciar en el gráfico que las personas acuden a tiendas y al mercado para adquirir este producto por la facilidad de encontrarlo y sobre todo fresco y en mayores cantidades.

## 7. ¿La atención al cliente donde usted adquiere el pollo es?

**Cuadro N° 22 Atención al cliente**

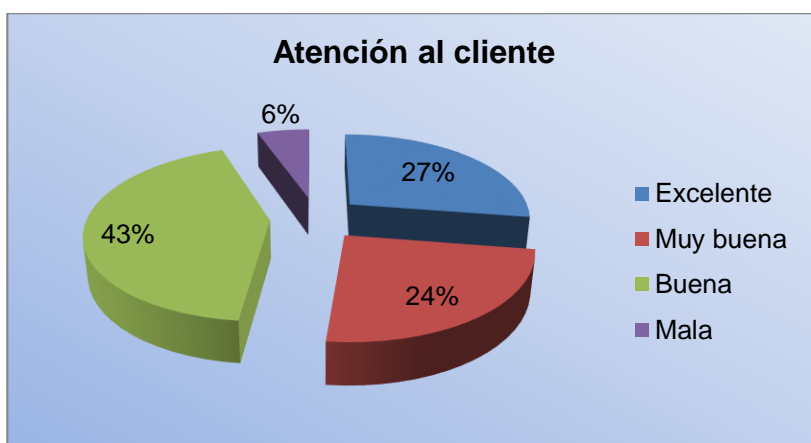
Atención al cliente	N° de consumidores	%
Excelente	96	27%
Muy buena	85	24%
Buena	150	43%
Mala	19	6%
<b>Total</b>	<b>350</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Gráfico N° 9 Atención al cliente**



**Elaborado por:** La autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

## Análisis

Los encuestados manifestaron que la atención que ellos reciben al momento de adquirir el producto es buena en un mayor porcentaje; siguiéndole en un porcentaje menor es mala; es decir la población poco a poco va mejorando la atención al cliente final.



8. ¿Qué opina usted de la creación de una empresa de crianza y comercialización de pollos capones y pulardas?

**Cuadro Nº 23 Nivel de aceptación de una empresa**

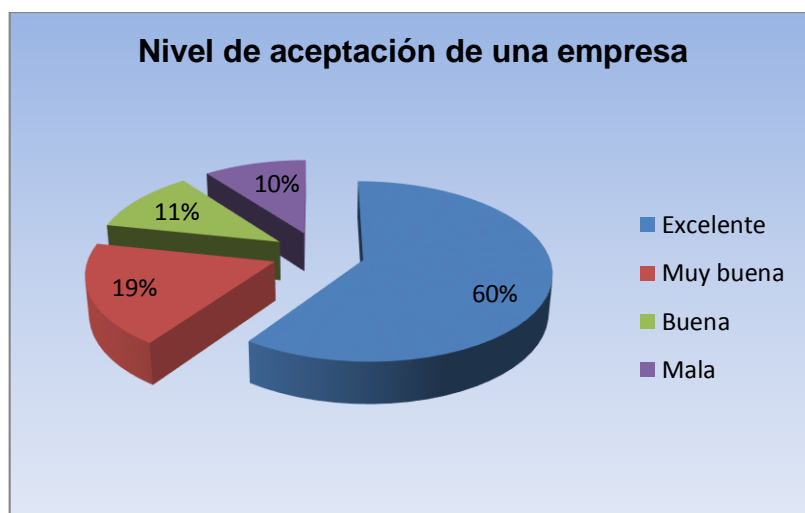
Opinión	N° de consumidores	%
Excelente	209	60%
Muy buena	65	19%
Buena	40	11%
Mala	36	10%
<b>Total</b>	<b>350</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Gráfico Nº 10 Nivel de aceptación de una empresa**



**Elaborado por:** La autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

## **Análisis**

Se observa que es un porcentaje mayor opinan que si es importante la creación de una empresa de crianza y comercialización de pollos en este lugar; sin embargo un porcentaje menor de la población dice que no es una buena idea; debido al frio que existe en la ciudad de San Gabriel.

## 9. ¿Conoce usted los pollos capones y pulardas?

**Cuadro Nº 24 Opinión acerca de pollos capones y pulardas**

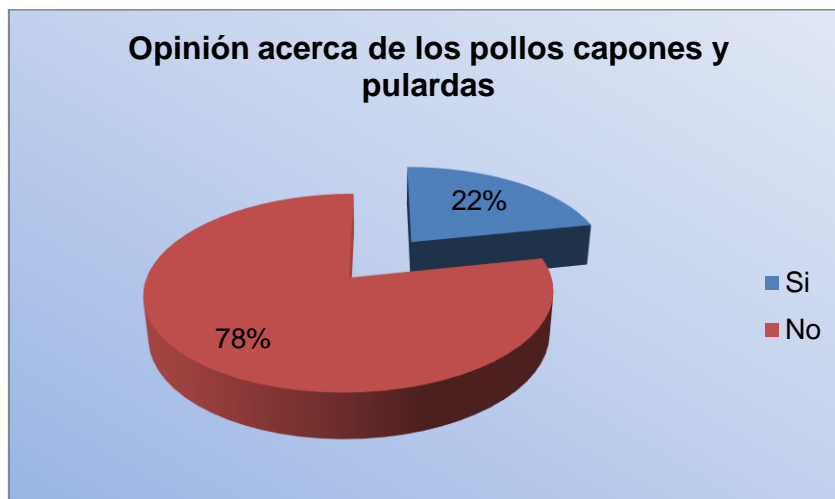
Conocimiento	N° de consumidores	%
Si	76	22%
No	274	78%
<b>Total</b>	<b>350</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Gráfico Nº 11 Opinión acerca de pollos capones y pulardas**



**Elaborado por:** La autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

## Análisis

En mayor escala se puede identificar que la población no conoce el producto, y en una pequeña escala la población afirma que si conocen a esta clase de pollos, esto se debe a la falta de cultura en el consumo de alimentos de calidad.

**10. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una libra de pollo de calidad?**

**Cuadro N° 25 Disponibilidad de pago**

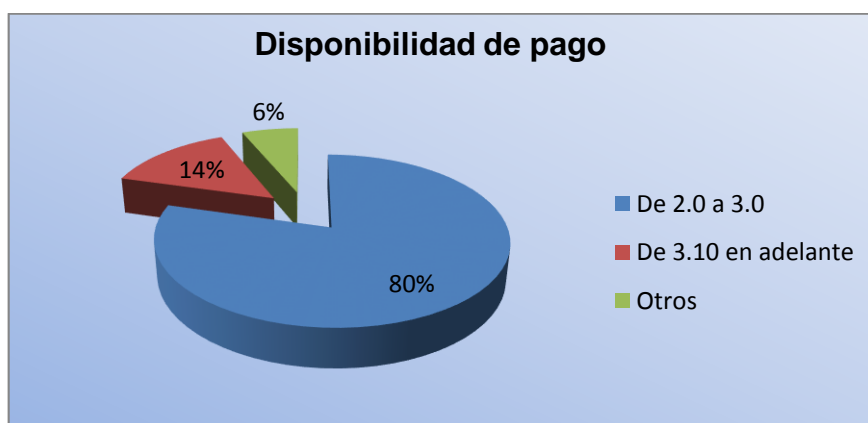
Capacidad de pago	N° de consumidores	%
De 2.0 a 3.0	278	80%
De 3.10 en adelante	50	14%
Otros	22	6%
<b>Total</b>	<b>350</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Gráfico N° 12 Disponibilidad de pago**



**Elaborado por:** La autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Análisis**

Los consumidores se encuentran en un rango de 2 a 3 dólares para poder adquirir el producto y en un menor porcentaje no están acorde a pagar más del precio de 1,50 que es la base de la libra de pollo en el lugar.

**11. ¿En qué lugares le gustaría realizar la compra del nuevo producto?**

**Cuadro N° 26 Lugar de preferencia para la compra**

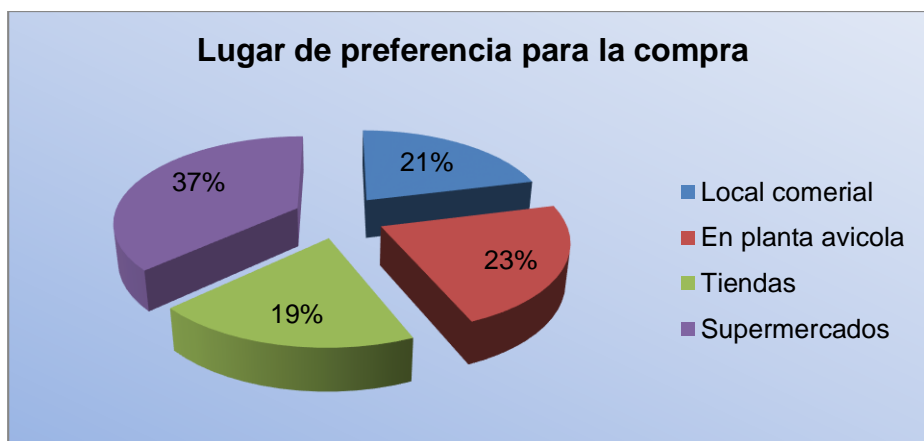
<b>Lugar de preferencia</b>	<b>N° de consumidores</b>	<b>%</b>
Local comercial	74	21%
En planta avícola	79	23%
Tiendas	68	19%
Supermercados	129	37%
<b>Total</b>	<b>350</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Gráfico N° 13 Lugar de preferencia para la compra**



**Elaborado por:** La autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

## **Análisis**

Los encuestados prefieren realizar su adquisición en los supermercados debido a que el producto estará mejor conservado que en un mercado; y en un menor porcentaje tenemos que los consumidores prefieren comprar en tiendas y en la planta avícola por su calidad y frescura.

### 3.10.4 Encuesta aplicada a los productores avícolas de la ciudad de San Gabriel

#### 1. ¿Conoce usted sobre el proceso crianza de los pollos?

**Cuadro Nº 27 Proceso de crianza**

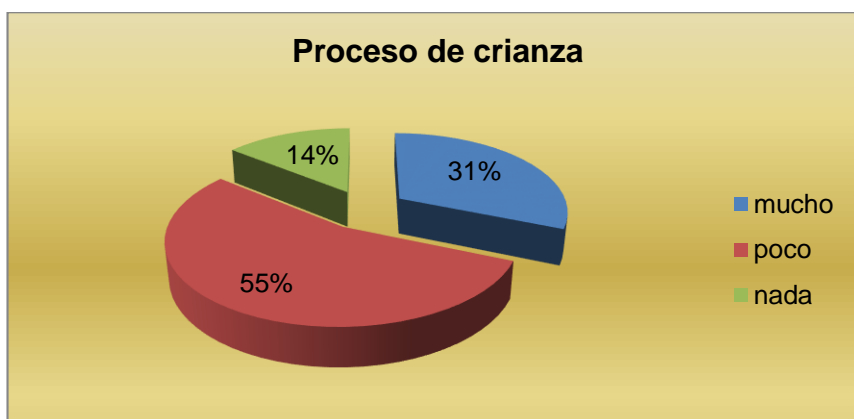
Alternativa	frecuencia	%
Mucho	55	31%
Poco	96	55%
Nada	25	14%
<b>TOTAL</b>	<b>176</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Gráfico Nº 14 Proceso de crianza**



**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

### **Análisis**

De acuerdo a la encuesta realizada a los productores afirman en su mayoría que conocen poco sobre el proceso de crianza de pollos, esto se debe a que aún no existe una cultura implantada sobre la crianza tecnificada; lo que no ven necesario la capacitación para obtener nuevos conocimientos, y no cuentan con una producción alta; esto permite observar que no existe mayor demanda en el mercado.

2. ¿Cuál es el tipo de pollo que con mayor frecuencia produce?

**Cuadro N° 28 Tipo de pollo**

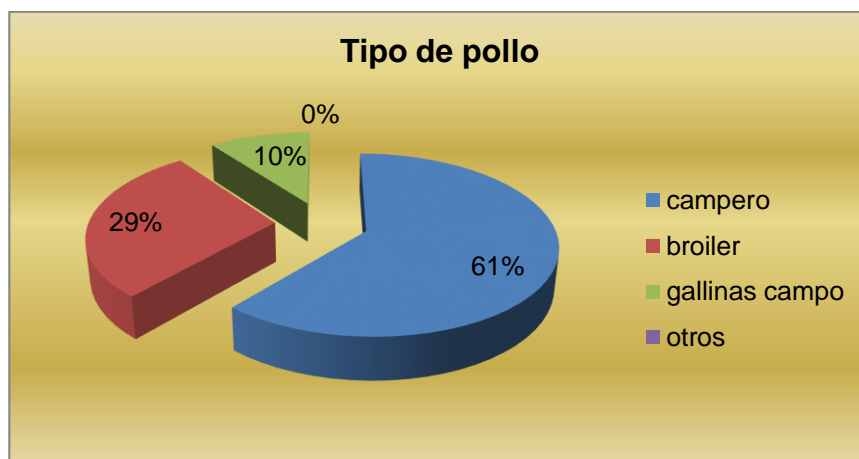
Alternativa	Frecuencia	%
Campero	108	61%
Broiler	50	28%
Gallinas campo	18	18%
Otros	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>176</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Gráfico N° 15 Tipo de pollo**



**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Análisis**

La mayor parte de los productores avícolas se dedican a la crianza de pollos camperos, puesto que son resistentes a un clima templado y sobre todo como su nombre lo indica se adaptan fácilmente al campo. En un menor porcentaje se logra diferenciar a los pollos broiler.

3. ¿Hace que tiempo se dedica a esta actividad?

**Cuadro N° 29 Tiempo de actividad productiva**

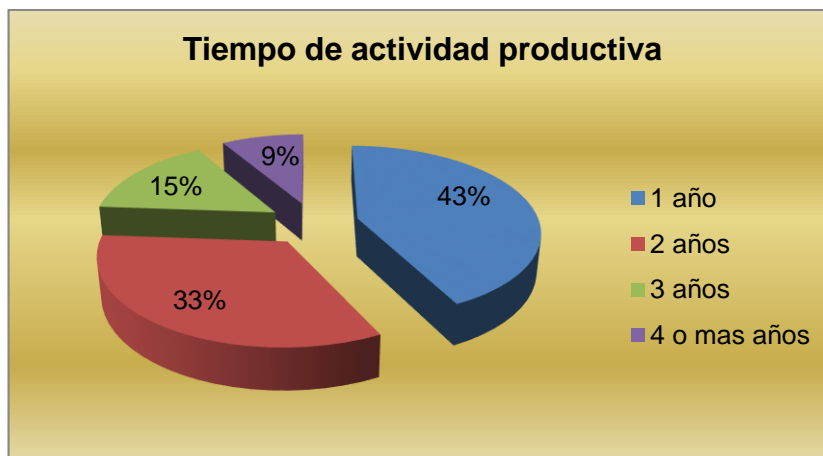
Alternativas	Frecuencia	%
1 año	75	43%
2 años	59	33%
3 años	27	15%
4 o más años	15	9%
<b>TOTAL</b>	<b>176</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Gráfico N° 16 Tiempo de actividad productiva**



**Elaborado por:** La autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Análisis**

En su mayoría los productores afirman que se dedican a la actividad avícola 2 años, sin embargo manifiestan que aún están empezando con esta actividad y que si es una nueva alternativa para mejorar sus ingresos.

#### 4. ¿Qué alimentos utiliza para la crianza de pollos?

**Cuadro N° 30 Alimentos para criar pollos**

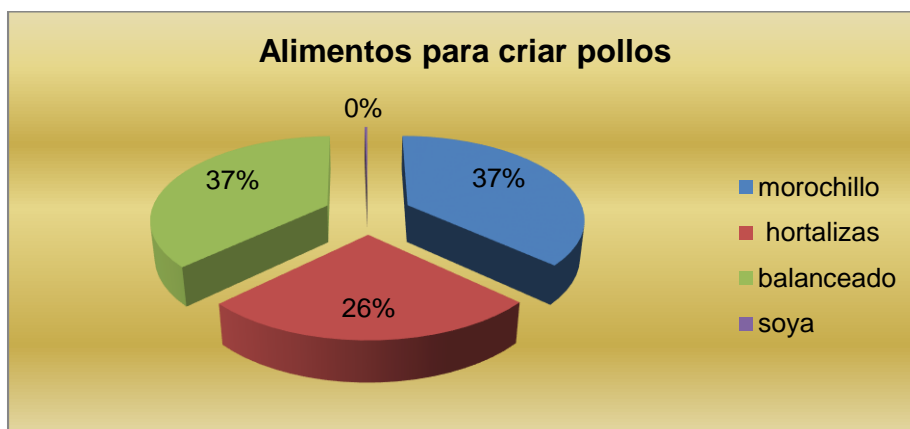
Alternativa	Frecuencia	%
Morochillo	125	37%
Hortalizas	88	26%
Balanceado	125	37%
Soya	1	0%
<b>TOTAL</b>	<b>339</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Gráfico N° 17 Alimentos para criar pollos**



**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

#### **Análisis**

En su mayor parte los encuestados manifiestan que la alimentación para las aves lo realiza a base de morochillo y balanceado y en una porción menor con hortalizas con la finalidad de que la carne tenga un sabor diferente y logre desarrollarse en un tiempo adecuado, además se puede argumentar que por ser una pregunta de respuestas múltiples cambia el total de la pregunta.



5. ¿En qué tiempo están listos los pollos para comercializar?

**Cuadro N° 31 Tiempo de comercializados**

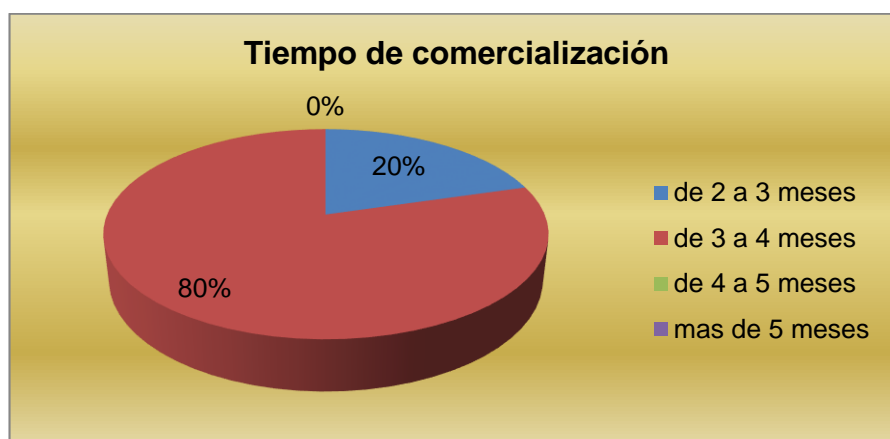
Alternativas	Frecuencia	%
De 1a 2 meses	36	20%
De 3 a 4 meses	140	80%
De 5 a 6 meses	0	0%
Más de 7 meses	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>176</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Gráfico N° 18 Tiempo de comercializados**



**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

### **Análisis**

La mayoría de productores manifestaron que comercializan los pollos en un tiempo no mayor a tres meses, porque caso contrario si pasa de ahí significa perdida, y logrando a obtener un peso de 4 a 5 libras en adelante y mientras mejor sean cuidadas las aves en el periodo de engorde mayor será el peso que obtengan.

6. ¿Cuál es el peso promedio de pollo?

**Cuadro Nº 32 Peso promedio de los pollos**

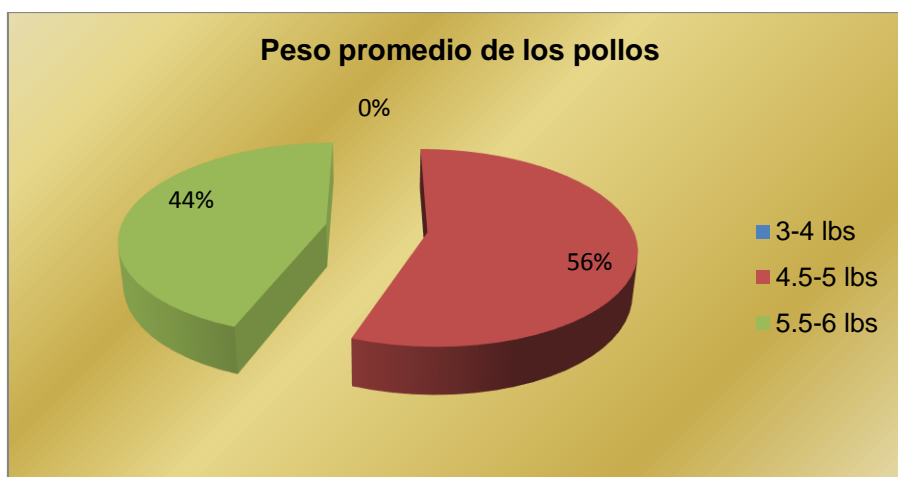
Alternativa	Frecuencia	%
3-4 lbs.	0	0%
4.5-5 lbs.	98	56%
5.5-6 lbs.	78	44%
<b>TOTAL</b>	<b>176</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: La Autora

Fuente: Investigación tomada del INEC

Año: 2013

**Gráfico Nº 19 Peso promedio de los pollos**



Elaborado por: La Autora

Fuente: Investigación tomada del INEC

Año: 2013

### **Análisis**

Los productores logran que su producto llegue a pesar normalmente entre 4.5 a 5 libras y en un menor porcentaje llegan a pesar entre 5.5 y 6 libras dependiendo la alimentación que se les dé, e inclusive dependiendo la raza llegan a pesar más de estos promedios.

7. ¿El precio de venta de la libra de pollo en cuanto esta?

**Cuadro N° 33 Precio por libra**

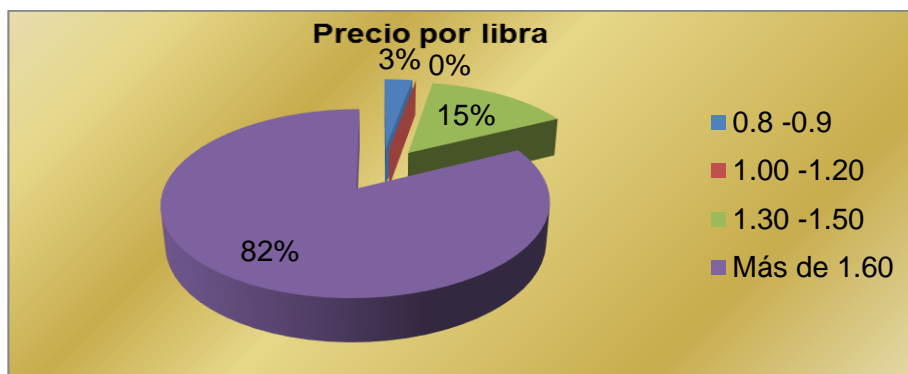
Alternativa	Frecuencia	%
0.8 -0.9	5	3%
1.00 -1.20	0	0%
1.30 -1.50	26	15%
Más de 1.60	145	82%
<b>TOTAL</b>	<b>176</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Gráfico N° 20 Precio por libra**



**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Análisis**

En su mayoría los productores comercializan la libra de pollo en un precio mayor a 1.60 y en un porcentaje menor afirman que entregan su producto a un valor entre 1.30 y 1.50. Su precio es mayor al de los demás pollos esto se debe al diferente cuidado que tienen y a su alimentación.

## 8. ¿Cuántos pollos empezó criando?

**Cuadro N° 34 Número de pollos que empezó a criar**

Alternativa	Frecuencia	%
40	5	3%
80	1	1%
90	3	2%
100	30	17%
120	4	2%
150	4	2%
160	8	5%
180	1	1%
200	30	17%
250	10	6%
300	9	5%
320	8	5%
400	20	11%
450	1	1%

Alternativa	Frecuencia	%
480	1	1%
500	2	1%
600	11	6%
750	1	1%
800	6	3%
900	4	2%
1200	7	4%
1300	2	1%
1400	2	1%
3000	3	2%
4000	1	1%
8000	1	1%
10000	1	1%
<b>Total</b>	<b>176</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

### Análisis

En mayor parte de los encuestados manifestaron que empezaron con la crianza de pollos con un número de 100 a 200 pollos, por el temor al riesgo de perder, pero cada vez esto se va mejorando. Y tienen hoy en día una tendencia de crianza de pollos que es la de mejorar el nivel de producción. Información obtenida de la Sra. Inés Hernández presidenta de la asociación 15 de febrero.

9. ¿En qué porcentaje promedio ha crecido la producción de pollos durante los últimos 5 años?

**Cuadro Nº 35 Porcentaje promedio de la producción de pollos**

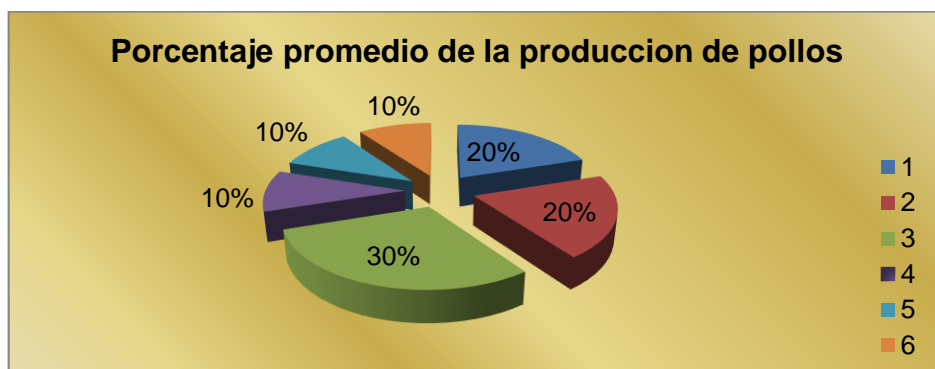
Alternativa	Frecuencia	%
2008	2	20%
2009	2	20%
2010	3	30%
2011	1	10%
2012	1	10%
2013	1	10%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Gráfico Nº 21 Porcentaje promedio de la producción de pollos**



**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

### Análisis

De las encuestas realizadas a los productores de pollo se ha logrado determinar que solo 10 personas se dedican a la crianza de pollos de diferentes razas durante 5 años, y en su mayoría se dedican a esta actividad hace 1 a 2 años.

10. ¿La producción de pollos cubre el mercado existente?

**Cuadro N° 36 Cobertura del mercado**

Alternativa	Frecuencia	%
Si	18	10%
No	158	90%
<b>Total</b>	<b>176</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Gráfico N° 22 Cobertura del mercado**



**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Análisis**

La mayor parte de los encuestados afirman que la producción de pollo en la ciudad de San Gabriel no abastece en su totalidad, y un porcentaje menor de la población afirma que su producción si abastece ya que ellos crían en volúmenes altos.

11. ¿El personal para ocupar un puesto laboral en la avicultura deberá ser?

**Cuadro N° 37 Experiencia laboral**

Alternativa	Frecuencia	%
Calificado	74	42%
No calificado	102	58%
<b>TOTAL</b>	<b>176</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Gráfico N° 23 Experiencia laboral**



**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

## **Análisis**

Según las encuestas realizadas a los productores avícolas, afirman que no es necesario ser calificado para poner un criadero de pollos, manifiestan que para este trabajo se requiere tener algunos conocimientos básicos, y en un menor porcentaje los encuestados comentan que si deben ser calificados con la finalidad de disminuir el riesgo de pérdida.

## 12. ¿Recibe capacitación para la crianza de pollos?

**Cuadro N° 38 Capacitación**

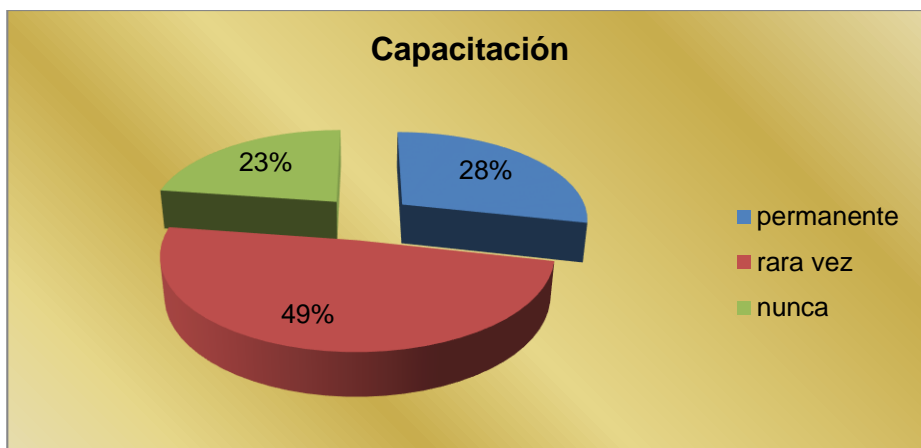
alternativa	frecuencia	%
Permanente	50	28%
Rara vez	86	49%
Nunca	40	23%
<b>TOTAL</b>	<b>176</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Gráfico N° 24 Capacitación**



**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

### **Análisis**

La mayor parte de los encuestados manifiestan que reciben capacitación rara vez en lo correspondiente a la crianza y comercialización de pollos, capacitación que es dada por el MAGAP o por el Concejo de Comunas, con la finalidad de que los pequeños avicultores puedan criar y vender un producto de calidad al consumidor.



**13. ¿A quién suele entregar la producción de pollos?**

**Cuadro N° 39 Entrega de la producción**

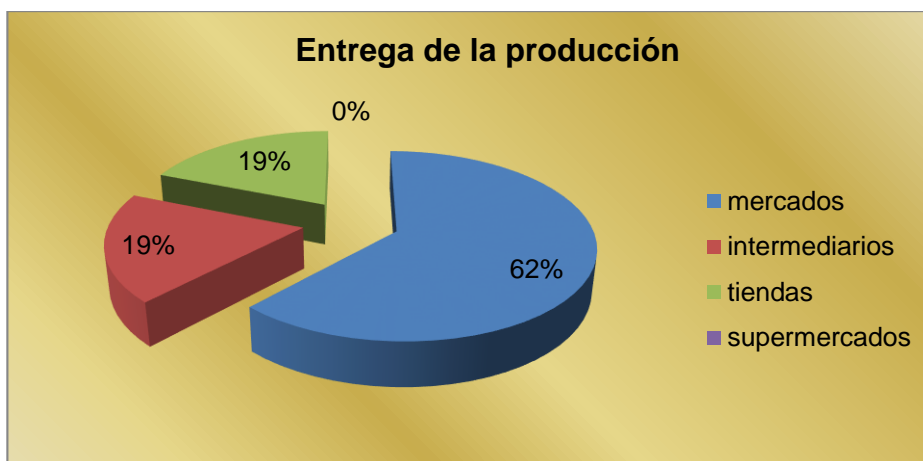
Alternativa	Frecuencia	%
Mercados	141	62%
Intermediarios	43	19%
Tiendas	43	19%
Supermercados	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>227</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Gráfico N° 25 Entrega de la producción**



**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Análisis**

Los encuestados en su mayoría dirigen su producción al mercado en la feria solidaria de los días sábados, domingos y durante la semana el producto es vendido de puerta a puerta, y en un menor porcentaje a intermediarios y a tiendas quienes adquieren constantemente el producto para ser comercializado al consumidor final, además cabe recalcar que por ser una pregunta con respuestas múltiples cambia el total.

14. ¿Cómo establece la calidad del producto que está listo para la venta?

**Cuadro N° 40 Calidad del producto**

Alternativa	frecuencia	%
Por el tamaño	79	25%
Peso	129	41%
Sabor	98	31%
Precio	10	3%
<b>Total</b>	<b>316</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Gráfico N° 26 Calidad del producto**



**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Análisis**

En mayor parte los encuestados afirmaron que el producto es apreciado directamente por la calidad de peso que este tenga, por el sabor y el tamaño y en un porcentaje menor se define por el precio. Puesto que hoy las personas piensan más en su salud y compran un pollo de calidad, que tengan una menor concentración de grasas.

### 3.10.5 Encuesta dirigida a los comerciantes de pollo de la ciudad de San Gabriel.

#### 1. ¿Conoce usted sobre el proceso de comercialización de la carne de pollo?

**Cuadro Nº 41 Comercialización de carne de pollo**

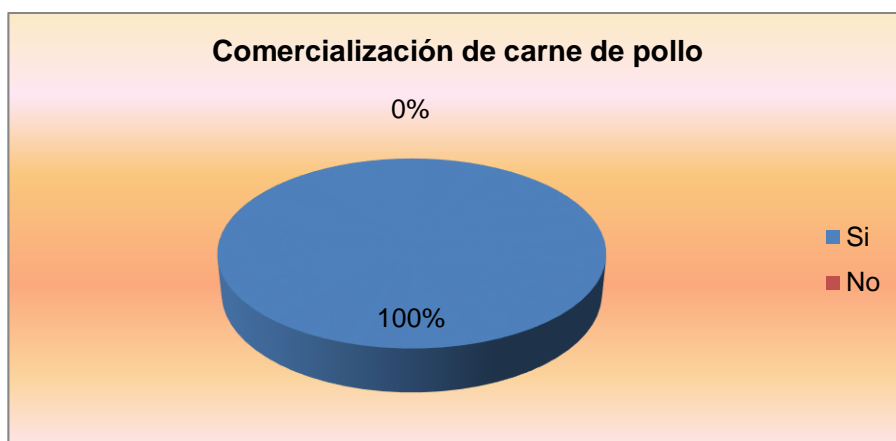
Alternativa	Frecuencia	%
Si	35	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Gráfico Nº 27 Comercialización de carne de pollo**



**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

### Análisis

Los encuestados en su mayoría afirman que conocen sobre el proceso de comercialización de la carne de pollos. También afirman que exista oferta de pollo que no logra cumplir la demanda de la población.

## 2. ¿A quién compra el producto con mayor frecuencia?

**Cuadro N° 42 Proveedores de pollo**

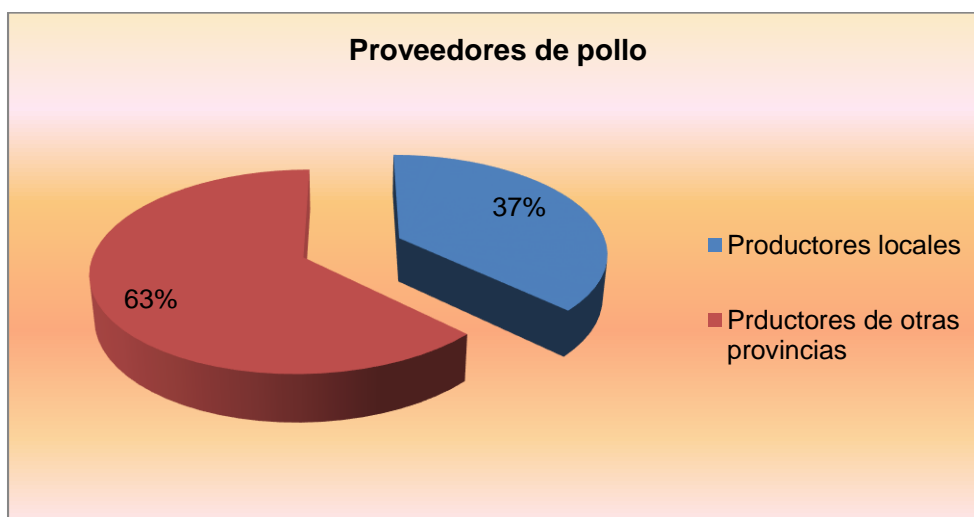
Alternativa	Frecuencia	%
Productores locales	13	37%
Productores de otras provincias	22	63%
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Gráfico N° 28 Proveedores de pollo**



**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

### **Análisis**

La mayor parte de los comercializadores de pollo afirman que compran el producto en diferentes provincias debido a la falta de producto en la localidad.

### 3. ¿Existe competencia en la venta de pollo?

**Cuadro N° 43 Competencia en la venta de pollo**

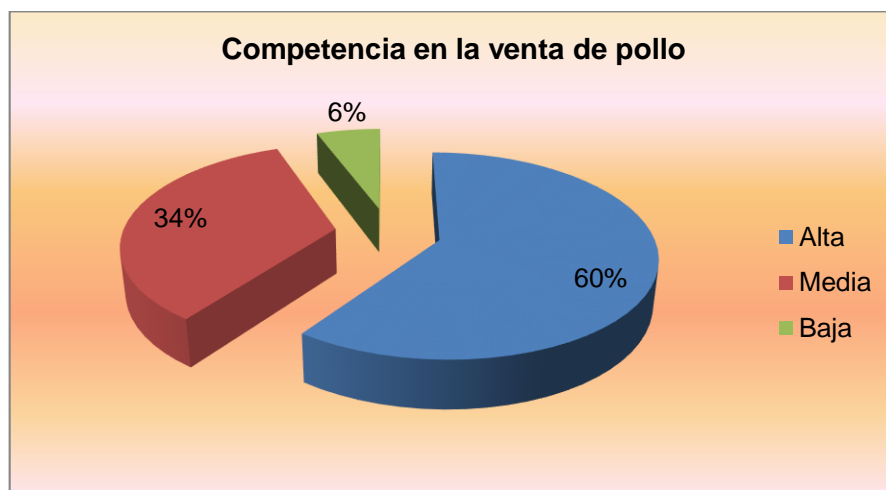
Alternativa	Frecuencia	%
Alta	21	60%
Media	12	34%
Baja	2	6%
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Gráfico N° 29 Competencia en la venta de pollo**



**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

### Análisis

La mayoría de los encuestados afirman que la competencia en la venta de pollos en la localidad es alta, debido a que los fines de semana y días de ferias entran vendedores de otras provincias como Imbabura y Pichincha a vender el mismo producto a precios menores y en mayores cantidades.

#### 4. ¿Es rentable la comercialización de pollos?

**Cuadro N° 44 Rentabilidad**

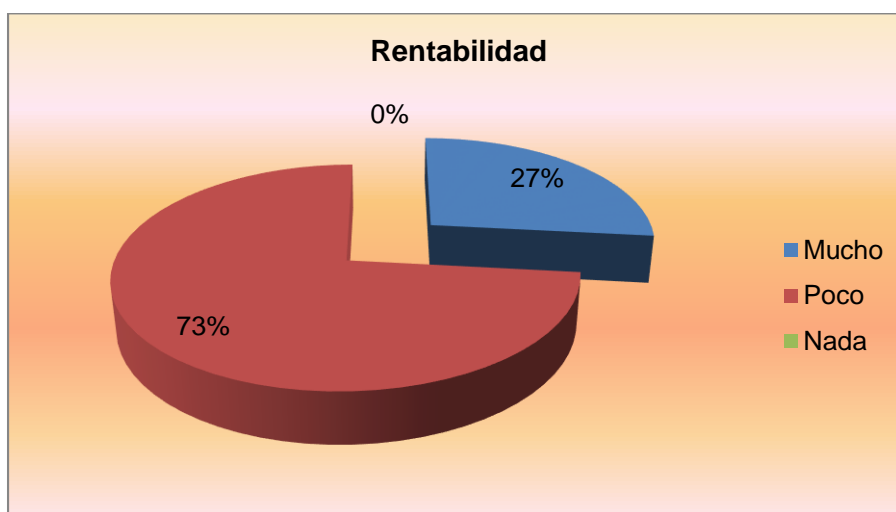
Alternativa	Frecuencia	%
Mucho	12	27%
Poco	33	73%
Nada	0	0%
<b>Total</b>	<b>45</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Gráfico N° 30 Rentabilidad**



**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

#### **Análisis**

La mayor parte de los encuestados afirman que existe poca rentabilidad en la venta de pollo, ya que existe demasiada competencia de otros lugares. Y en un porcentaje menor afirman que si es rentable para ellos, pero dependiendo el lugar donde se venda.

5. ¿Cuál es el precio de la libra de pollo que vende?

**Cuadro Nº 45 Precio por libra de pollo**

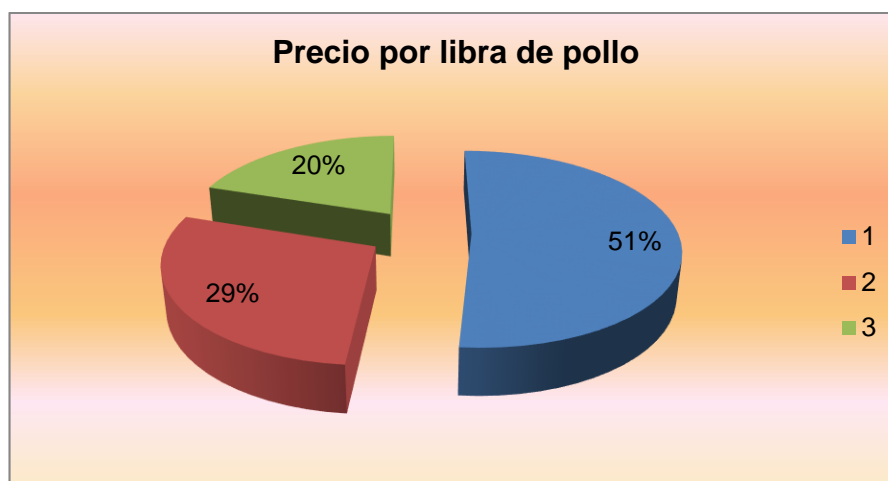
Alternativa	Frecuencia	%
1.25- 1.50	18	51%
1.55-1.75	10	29%
1.80 en adelante	7	21%
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Gráfico Nº 31 Precio por libra de pollo**



**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

## Análisis

La mayoría de los encuestados afirman que su producto lo comercializan entre 1.25 y 1.50, pero siempre que sea pollo de granja porque el pollo de campo tiene un precio mayor, sin embargo, en un menor porcentaje comentan que su producto lo comercializan entre 1.55 - 1.75

6. ¿Cuál es el peso promedio del pollo que adquiere?

**Cuadro N° 46 Peso del pollo**

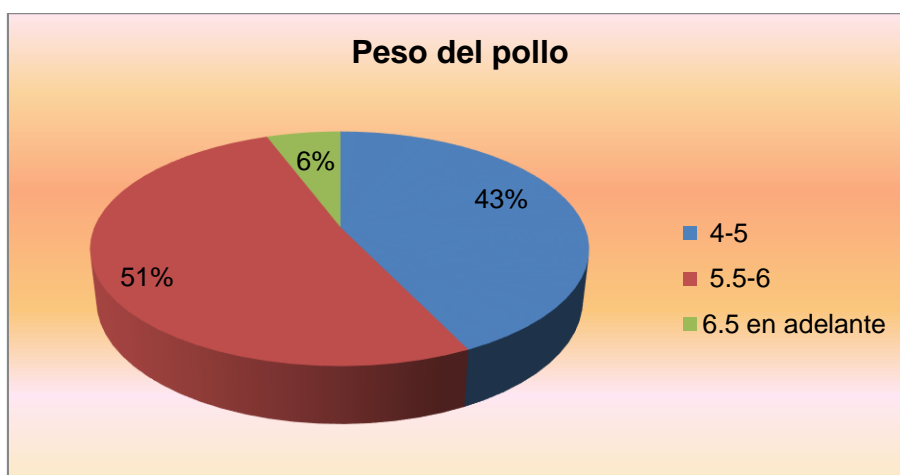
Alternativa	Frecuencia	%
4-5	15	43%
5.5-6	18	51%
6.5 en adelante	2	6%
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Gráfico N° 32 Peso del pollo**



**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Análisis**

La mayoría de los encuestados afirman que compran pollo que tiene un peso entre 5.5-6 libras, ya que dicen que es mejor para poder comercializar; puesto que este pollo es de mejor calidad.



## 7. ¿Con qué frecuencia realiza la compra de pollos?

**Cuadro N° 47 Frecuencia de compra de pollo**

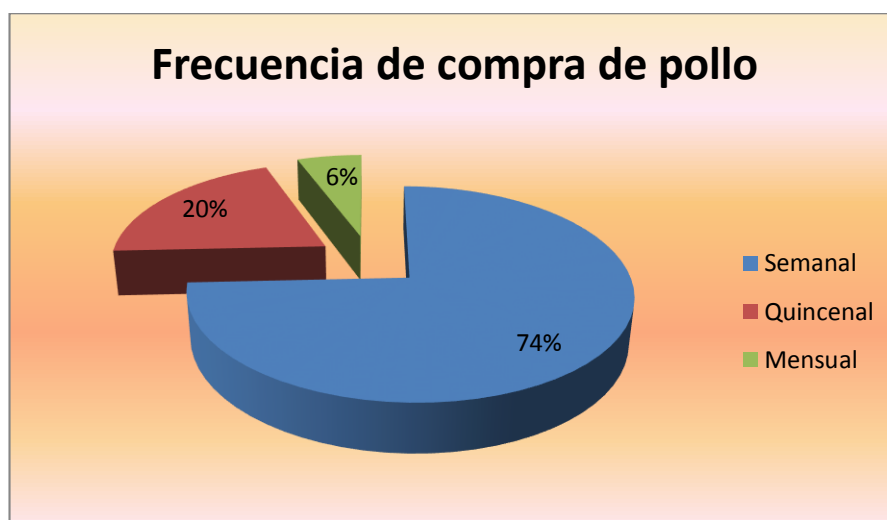
Alternativa	Frecuencia	%
Semanal	26	74%
Quincenal	7	20%
Mensual	2	6%
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Gráfico N° 33 Frecuencia de compra de pollo**



**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

## Análisis

La mayoría de los encuestados afirman que realizan la compra de pollos de forma semanal para poder vender su producto los fines de semana en el mercado. Y la parte que no se termina de vender sirve para distribuir en la semana.

8. ¿Cuántos pollos de granja compra usted semanalmente?

**Cuadro Nº 48 Número de pollos que compra**

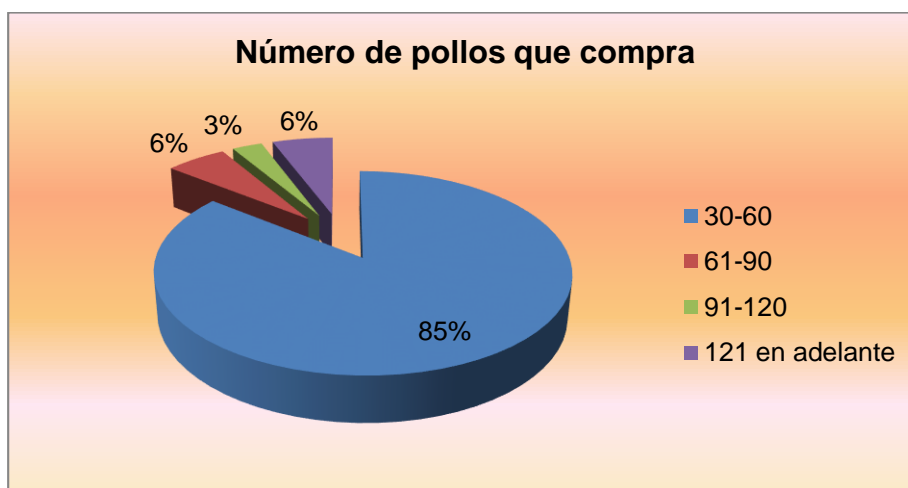
Alternativa	Frecuencia	%
30-60	30	85%
61-90	2	6%
91-120	1	3%
121 en adelante	2	6%
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Gráfico Nº 34 Número de pollos que compra**



**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Análisis**

La mayoría de los encuestados afirman que compran semanalmente de 30 a 60 pollo, para poder abastecer del producto a la población.

## 9. ¿Cuántos pollos vende en el mercado actualmente?

**Cuadro N° 49 Número de pollos que vende**

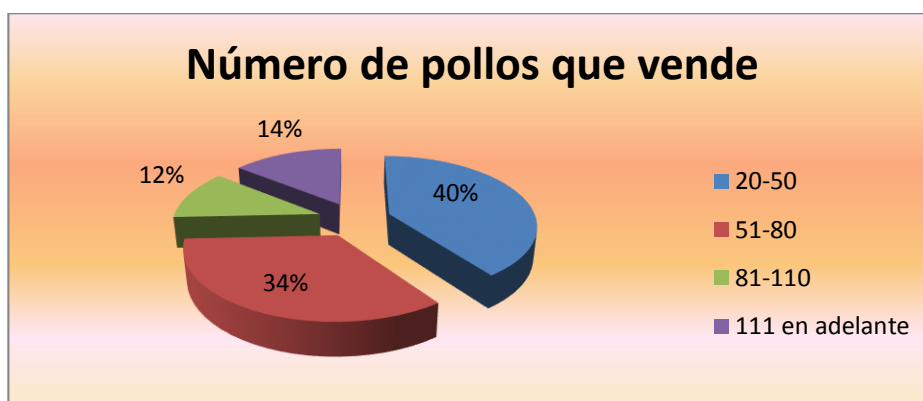
Alternativa	Frecuencia	%
20-50	14	40%
51-80	12	35%
81-110	4	11%
111 en adelante	5	14%
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Gráfico N° 35 Número de pollos que vende**



**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

### **Análisis**

En una gran mayoría afirman que venden entre 51 y 80 pollos a la semana y en un porcentaje menor de 20 a 50 pollos, puesto que les permite obtener un ingreso adicional para poder subsistir.

**10. ¿Estaría de acuerdo que exista una empresa de crianza y comercialización de pollos capones y pulardas en la ciudad de San Gabriel?**

**Cuadro Nº 50 Opinión de los comerciantes de la empresa**

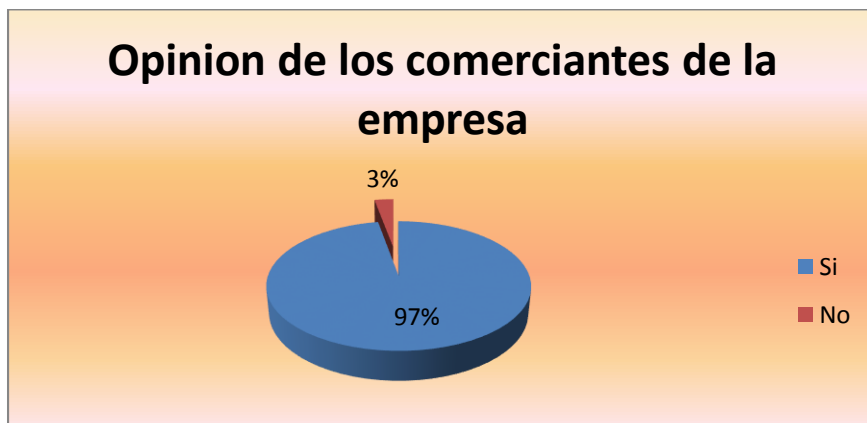
Alternativa	Frecuencia	%
Si	34	97%
No	1	3%
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Gráfico Nº 36 Opinión de los comerciantes de la empresa**



**Elaborado por:** La autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Análisis**

Los comerciantes opinan que si debería existir una empresa de crianza y comercialización de pollos de razas mejoradas, para poder satisfacer a los consumidores de la localidad. Sin embargo una persona comento que no es una buena idea porque bajaría las ventas.

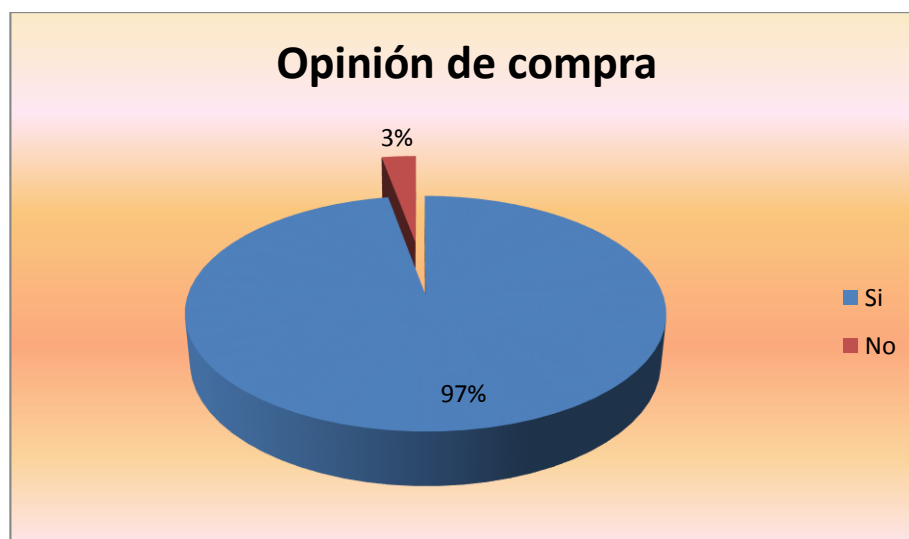
## 11. ¿Estaría dispuesto a comprar pollos capones y palurdas?

**Cuadro N° 51 Opinión de compra**

Alternativa	Frecuencia	%
Si	34	97%
No	1	3%
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La Autora  
**Fuente:** investigación del propia  
**Año:** 2010

**Gráfico N° 37 Opinión de compra**



**Elaborado por:** La Autora  
**Fuente:** Investigación tomada del INEC  
**Año:** 2013

### Análisis

La mayoría de los encuestados afirman que comprarían el producto, puesto a que se evitarían el viaje a los diferentes lugares y el producto lo obtendrían en la misma ciudad a un costo menor y en grandes cantidades.

## 12. ¿Cuántos pollos capones estarían dispuestos a comprar?

**Cuadro N° 52 N° de pollos que comprarían**

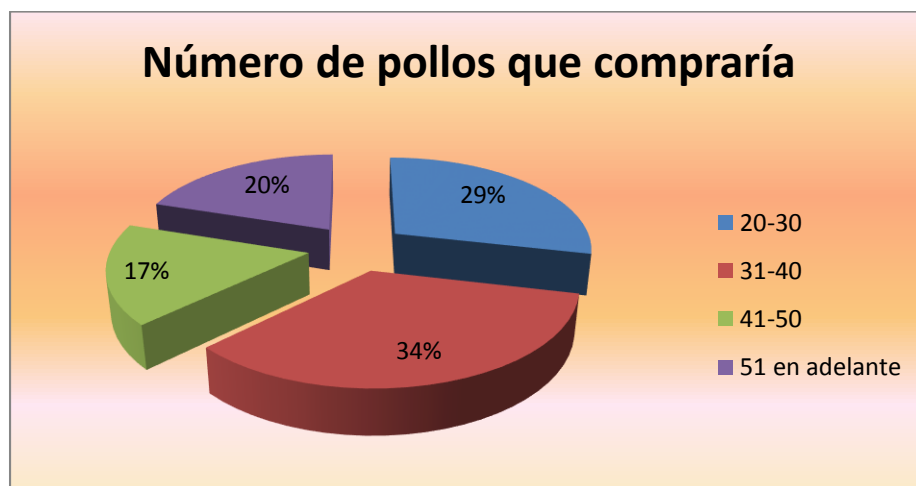
Alternativa	Frecuencia	%
20-30	10	29%
31-40	12	35%
41-50	6	15%
51 en adelante	7	21%
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

**Gráfico N° 38 N° de pollos que comprarían**



**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

### **Análisis**

En gran parte de los encuestados indican que comprarían de 31 a 40 pollos y en un menor porcentaje de 20 a 30 pollos, hasta que el producto logre tener acogida en el mercado.

### 3.11 Análisis de la demanda

El mercado está encaminado para esta época hacia el consumo de productos de origen natural con el fin de mejorar las condiciones de salud de la población. De manera que mientras menos compuestos químicos tenga el producto, mayor captación tiene el producto en el mercado por los consumidores.

La demanda actual se la obtiene de las encuestas realizadas a los consumidores potenciales como son los compradores de pollo. Pregunta N°8

**Cuadro N° 53 Demanda Actual**

Consumo de pollo	Encuestados	Promedio	Tiempo
30-60	85%	45	Semanal
		180	Mensual
		2160	Año
		30	Compradores
<b>Demanda actual</b>		<b>64,800</b>	<b>Total N° Pollo</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

La investigación permite tener una referencia clara de las tendencias de consumo y comportamiento de la población, claro basado en un pronóstico de largo plazo, utilizando el método de crecimiento exponencial en base al uso de la tasa de crecimiento poblacional del 1.03% del año 2012. Información tomada del INEC.

Para la proyección de la demanda utilizamos la siguiente formula.

$$C_n = C_o (1+i)^n$$

Done:

C<sub>n</sub> = Consumo futuro

C<sub>o</sub> = Demanda determinada en las encuestas

n = año proyectado

Es importante resaltar que los consumidores de este producto son los comerciantes de la zona y la población económicamente activa que tengan un ingreso.

**Cuadro Nº 54 Proyección de la demanda**

<b>AÑOS</b>	<b>PROYECCIÓN</b>
2014	65,467
2015	66,823
2016	68,909
2017	71,792
2018	75,567

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

### **Análisis de la oferta**

En el Ecuador la idea de producción de pollos capones y pulardas no es difundida; debido a la falta de interés por parte de las personas porque en muchos casos las personas tienden a obtener mayor cantidad que calidad del producto; en la ciudad de San Gabriel se ofertan pollos tales como: pollos broiler, pollos de granja y los pollos camperos, son productos con precios bajos pero de mala calidad; porque se someten a un proceso de crianza rápida con una alimentación a base de balanceados con hormonas.

En la ciudad de San Gabriel existen alrededor de 330 pequeños productores de pollos tal como se muestra la información recopilada a través de encuestas razón por la cual nace la oportunidad de establecer una empresa dedicada a la crianza y comercialización de pollos capones y pulardas, cabe recalcar que no existe en ninguna parte de la ciudad ni de la provincia este producto, para cubrir con las expectativas del mercado local. Se toma como referencia a 10 productores que llevan más de 5 años en la producción y comercialización de pollos, debido a que el resto de personas están entre 1 a 2 años en la crianza de aves.



**Cuadro N° 55 Destino de las aves criadas en el campo por especies  
según región y provincia**

Región y provincia	Aves criadas en el campo			
	Pollitos, pollitas, pollos, pollas		Gallos y gallinas	
	Ventas	Autoconsumo	Ventas	Autoconsumo
<b>CARCHI</b>	741	587	1.040	12.575

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

### 3.11.1 Oferta histórica

En la oferta histórica se toma en cuenta a 10 productores que llevan más de 10 años en la crianza y comercialización de pollos en la ciudad de San Gabriel; cabe recalcar que son las únicas personas que se dedican con mayor tiempo a la actividad, en cambio los demás avicultores apenas llevan un tiempo de 1 año a 2 años por lo que se toma como referencia a los productores más antiguos, para poder sacar la tasa de crecimiento.

**Cuadro N° 56 Tasa de crecimiento de los pollos**

Años	producción de pollos	Tasa de crecimiento $I=(Mn/Mo)-1$
2008	1300	4.08%
2009	1400	3.16%
2010	3000	4.25%
2011	4000	2.81%
2012	8000	3.83%
2013	10000	1.69%
<b>Total</b>	<b>27700</b>	<b>3.303</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

### 3.11.2 Proyección de la oferta

Para la proyección de la oferta de pollos se tomó en cuenta la información histórica proporcionada por los 10 productores avícolas de la ciudad de San Gabriel hasta el 2013 según la pregunta n°9, aplicando la tasa de crecimiento histórico de los pollos de 3.303%, siendo la más adecuada para obtener la oferta futura más cercana a la realidad. Se utilizó la siguiente fórmula:

$$C_n = C_o (1+i)^n$$

Dónde:

C<sub>n</sub> = Producción futura

C<sub>o</sub> = Oferta determinada en las encuestas

n = año proyectado

**Cuadro N° 57 Proyección de la oferta**

Años	Proyección
2014	28,615
2015	29,560
2016	30,537
2017	31,545
2018	32,587

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

### 3.12 Demanda potencial a satisfacer

Con la siguiente información analizada y proyectada de oferta y demanda se determinó el balance, con la finalidad de establecer si existe déficit o superávit de los pollos capones y pularadas en la ciudad de San Gabriel.

**Cuadro Nº 58 Balance Oferta - Demanda**

<b>Años</b>	<b>Cantidad Ofertada</b>	<b>Cantidad Demandada</b>	<b>Total Demanda potencial</b>
2014	28,615	65,467	36,852
2015	29,560	66,823	37,263
2016	30,537	68,909	38,372
2017	31,545	71,792	40,247
2018	32,587	75,567	42,980

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

Después de realizar un análisis de la proyección de la demanda se puede observar que existe un déficit en la crianza y comercialización de pollos en la ciudad de San Gabriel, debido a que los pequeños productores se dedican a la crianza y comercialización en niveles muy bajos y con pollos de diferentes razas. Por lo que el resultado nos permitió determinar la existencia de una demanda por cubrir hasta el año 2018 de 42,980 pollos, por lo que indica que el proyecto es totalmente factible de aplicarse, ya que no existen competidores de pollos con las mismas características por lo que admitirá vender todo el producto y obtener rentabilidad, y se procederá a cubrir para el año 2014 con 9,093 pollos capones y pulardas, siendo el 24,67% de la demanda insatisfecha.

**Cuadro Nº 59 Demanda a cubrir**

<b>Años</b>	<b>Proyección</b>
2014	9093
2015	9186
2016	9281
2017	9377
2018	9473

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

### 3.13 Proyección de Precios

Después de realizar la comparación y análisis respectivo del comportamiento de los precios de la venta de pollos, en base a las encuestas realizadas a los pequeños comerciantes, se tiene una tendencia de crecimiento asimilable, así como hasta el 2018 se venderá la libra de pollo a un precio de 1,82.

**Cuadro N° 60 Proyección de precios**

<b>Año</b>	<b>Proyección</b>	<b>precio de pollo de 4 kilos</b>
2013	1.50	12.00
2014	1.56	12.48
2015	1.62	12.97
2016	1.69	13.49
2017	1.75	14.03
2018	1.82	14.59

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación tomada del INEC

**Año:** 2013

Por lo que se puede decir que la estabilidad de precios determina que el producto final tendrá un valor de 1.56 centavos de dólar por libra, este precio estará dirigido para las ventas directas a los clientes potenciales que son los comerciantes y consumidor final.

Además se toma en cuenta que existirá un ingreso adicional que serán los sacos de gallinaza que estarán a un precio de 2.50 cada saco, y este precio se mantendrá para los 5 años.

### 3.14 Estrategias de mercado

Las estrategias principales que se van aplicar para la comercialización de los pollos capones y pulardas son las siguientes:

### **3.14.1 Canales de distribución**

El personal que labore en la empresa se encargara de la distribución del producto a los diferentes compradores mayoristas, minoristas y al consumidor final, se realizara la distribución al respectivo lugar o domicilio de la ciudad de San Gabriel. Con información previa a entrega del producto en el cual se detallara los atributos del producto como precio, calidad la venta será de forma directa.

### **3.14.2 Promoción**

En lo que concierne a la promoción del producto se obsequiara incentivos, con el objetivo de fomentar la compra del producto. La empresa “Ecopollos” utilizará descuentos como un incentivo para que adquieran el producto.

### **3.14.3 Publicidad**

La finalidad de la publicidad consiste en dar a conocer el producto y lograr convencer al consumidor para que pueda adquirir. Por lo que nace la iniciativa de analizar un mecanismo exacto y no muy costoso en donde se pueda dar a conocer la nueva empresa y el producto a ofertarse; donde será posible indicar la dirección exacta para que el cliente pueda llegar hasta el lugar.

La empresa “Ecopollos” se implantará en la parroquia San Gabriel en el sector de El Prado y utilizara las siguientes herramientas para la publicidad del producto: hojas volantes y cuñas radiales.

**Estrategia publicitaria:** Como estrategia publicitaria se puede ayudar con programas radiales en medios de comunicación más sintonizada en la ciudad y la provincia del Carchi (Radio SKY), con el fin de difundir la existencia de la empresa “Ecopollos”.

Se instaurara una campaña publicitaria para dar a conocer la nueva empresa “Ecopollos” y su producto, poniendo algunos anuncios en áreas estratégicas de la ciudad donde se dará a conocer el producto.

**La imagen corporativa:** La imagen corporativa que adoptara la empresa deberá ser impactante, con un logotipo y eslogan que llame la atención del cliente y que logren distinguir a la empresa dentro de la zona y pueda diferenciar el producto del resto de los demás de la localidad.

## **Conclusiones**

- El estudio de mercado realizado permitió establecer que la creación de una nueva empresa avícola “Ecopollos Cía. Ltda.” en la ciudad de San Gabriel, es factible esto según los datos obtenidos según el estudio realizado. La presente investigación también permitió conocer que actualmente existe un gran número de personas que prefieren comprar un producto de calidad y bajo en colesterol.
- Es importante mencionar que en la ciudad de San Gabriel no existe un déficit de venta de pollo, sin embargo existe un déficit de la oferta de pollos de buena calidad, y se pretenderá cubrir estas deficiencias con la creación de una nueva empresa avícola con énfasis a un producto de calidad y una excelente atención al cliente.
- Para la determinación de la demanda se tomó como referencia a la información obtenida de las encuestas a los comerciantes, y para la proyección de la oferta se tomó en cuenta la información obtenida de los productores de la ciudad de San Gabriel.
- Después de haber realizado la oferta y demanda proyectada se realizó el cálculo de la demanda a satisfacer para el año 1 con 36,852 pollos,

de la cual la empresa “Ecopollos Cía. Ltda.” Pretende producir 9030 pollos anuales y cada 4 meses 3,010 pollos representando el 24,67% de la demanda potencial a satisfacer.

## **CAPÍTULO IV**

### **4 ESTUDIO TÉCNICO**

#### **4.1 Presentación**

El estudio técnico del proyecto, contiene una descripción detallada del manejo y ubicación del tamaño de la planta tanto como la macro y micro localización, el proceso de producción y comercialización, utilizando flujogramas para poder describir de manera comprensiva las diferentes actividades, se realiza una descripción del equipo; así como también de las especificaciones técnicas del uso de materiales e insumos y talento humano. Además se realizara la distribución de la planta y el equipamiento necesario para el desarrollo del proyecto.

##### **4.1.1 Tamaño del Proyecto**

La determinación del tamaño del proyecto es considerada como la capacidad instalada de la producción, determinación por cantidades del producto al año. El tamaño mide la capacidad productiva durante un periodo considerado.

##### **4.1.2 Factores condicionantes del tamaño del proyecto**

Existen algunos factores que inciden en la determinación del tamaño del proyecto como son:

- Tamaño del mercado
- Disponibilidad de insumos
- Disponibilidad del capital



- Disponibilidad de producción

#### **4.1.2.1 Tamaño del mercado**

La ejercitación del proyecto tiene como finalidad la crianza y comercialización de pollos capones y pularadas de buena calidad para los consumidores potenciales como: supermercados, tiendas, locales de venta de pollo de la ciudad.

#### **4.1.2.2 Disponibilidad de insumos**

La empresa contara con los insumos para la crianza de los pollos en la ciudad de San Gabriel.

#### **4.1.2.3 Disponibilidad de capital**

El capital necesario para la ejecución del proyecto asciende aproximadamente a 93.608,45; montos que son cubiertos el 75% capital propio y el 25% capital financiado por el Banco Nacional de Fomento de la localidad.

#### **4.1.2.4 Disponibilidad de producción**

La empresa tiene la posibilidad de operar al máximo de su capacidad instalada; ya que la maquinaria que se utilizará es maquinaria nueva que permitirá llevar a cabo normalmente el proceso productivo. Al primer año se trabajara al 80% de la capacidad y de a poco se aumentara, según la producción y las necesidades del mercado. Cabe indicar que la empresa tiene el 20% de su capacidad instalada como ociosa ante eventualidades.

### **4.1.3 Localización del proyecto**

#### **4.1.3.1 Macro localización**

De acuerdo al reglamento de control de las instalaciones y funcionamiento de las granjas avícolas no deben estar cerca de la ciudad, deben tener una distancia entre 2 kilómetros para evitar todo tipo molestias a la ciudadanía.

La ciudad de San Gabriel tiene una altitud entre 2.000 y 3.400 metros sobre el nivel del mar.

Para la crianza de aves es importante considerar los espacios verdes para su alimentación. Además existe en la zona viento moderado.

La empresa avícola de crianza y comercialización de pollos “Ecopollos”, se localizará en el norte del país, en la provincia del Carchi, cantón Montufar, parroquia San José, barrio El Capulí, sector El Prado, en un espacio de 2 hectáreas de terreno, el 70% del mismo es plano y el 30% restante es quebrado con una pendiente de 5%, se ha escogido este terreno por la extensión, acceso vehicular, servicios de agua potable y canalización.

Terreno apropiado para la instalación de la planta avícola, además por sus características geográficas y orográficas, permite que la empresa se instale en este lugar, con el objetivo de cubrir con la producción y comercialización insatisfecha que existe actualmente en la ciudad de San Gabriel cubriendo con un total de 9,093 pollos al primer año.

**Gráfico N° 39 Cantón Montúfar**



**Elaborado por:** La Autora  
**Fuente:** investigación del propia  
**Año:** 2010

#### **4.1.4 La Micro Localización**

Permite un análisis y una segregación de los componentes más influyentes de la localización para el desarrollo del proyecto entre los que se puede mencionar:

- Disponibilidad de terreno y topografía de suelos
- Fuentes de abastecimiento
- Disponibilidad de servicios básicos
- Medios y costos de transporte
- Factores ambientales

La empresa se encontrara ubicada en:

**Cuadro N° 61 Matriz de factores**

<b>Factor</b>	<b>Barrio San José, El Capulí, El Prado</b>	<b>Barrio Santa Rosa</b>	<b>Barrio San Pedro De Los Ciprés</b>
<b>FACTOR COMERCIAL</b>			
Posición estratégica	8	6	5
Flujo de personas	7	8	7
Seguridad	7	8	7
Costo del suelo	4	2	1
Disponibilidad espacio físico	5	3	4
Accesible	7	7	7
Vías de comunicación	8	8	8
Servicios básicos	8	8	8
Disponibilidad de materia prima	5	4	4
Disponibilidad de energía eléctrica	8	8	8
Disponibilidad de mano de obra	4	3	3
Servicio de apoyo	6	7	7
Transporte	8	8	8
<b>TOTAL</b>	<b>85</b>	<b>80</b>	<b>77</b>
<b>FACTOR AMBIENTAL</b>			
Manejo de desechos	5	7	7
Aguas residuales	4	5	5
Contaminación por ruido	6	3	2
Contaminación por olor	6	3	3
<b>TOTAL</b>	<b>21</b>	<b>18</b>	<b>17</b>
<b>FACTOR SOCIAL</b>			
Apoyo de la comunidad	6	3	3
Generación de empleo	3	7	8
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>
<b>FACTORES LEGALES</b>			
Ordenanza municipal	8	7	7
Patente municipal y comercial	8	7	7
Ruc	8	8	8
<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>22</b>	<b>22</b>
<b>TOTAL FINAL</b>	<b>139</b>	<b>130</b>	<b>127</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Ilustre Municipio del Cantón Montúfar

**Año:** 2013

**Cuadro N° 62 Matriz ponderada**

<b>Factor</b>	<b>Ponderación</b>	<b>Barrio San José, El Capulí</b>	<b>Barrio Santa Rosa</b>	<b>Barrio San Pedro De Los Ciprés</b>
<b>Factor comercial</b>				
Posición estratégica	7%	0.56	0.42	0.35
Flujo de personas	2%	0.14	0.16	0.14
Seguridad	4%	0.28	0.32	0.28
Costo del suelo	5%	0.2	0.1	0.05
Disponibilidad espacio físico	3%	0.15	0.09	0.12
Accesible	3%	0.21	0.21	0.21
Vías de comunicación	3%	0.24	0.24	0.24
Servicios básicos	3%	0.24	0.24	0.24
Disponibilidad de materia prima	6%	0.3	0.24	0.24
Disponibilidad de energía eléctrica	5%	0.4	0.4	0.4
Disponibilidad de mano de obra	3%	0.12	0.09	0.09
Servicio de apoyo	3%	0.18	0.21	0.21
Transporte	3%	0.24	0.24	0.24
<b>TOTAL</b>	<b>50%</b>	<b>3.26</b>	<b>2.96</b>	<b>2.81</b>
<b>Factor ambiental</b>				
Manejo de desechos	12%	0.6	0.84	0.84
Aguas residuales	10%	0.4	0.5	0.5
Contaminación por ruido	4%	0.24	0.12	0.08
Contaminación por olor	4%	0.24	0.12	0.12
<b>TOTAL</b>	<b>30%</b>	<b>1.48</b>	<b>1.58</b>	<b>1.54</b>
<b>Factor social</b>				
Apoyo de la comunidad	10%	0.5	0.3	0.3
Generación de empleo	5%	0.2	0.35	0.4
<b>TOTAL</b>	<b>15%</b>	<b>0.7</b>	<b>0.65</b>	<b>0.7</b>
<b>Factores legales</b>				
Ordenanza municipal	1%	0.08	0.07	0.07
Patente municipal y comercial	2%	0.16	0.14	0.14
Ruc	2%	0.16	0.16	0.16
<b>TOTAL</b>	<b>5%</b>	<b>0.4</b>	<b>0.37</b>	<b>0.37</b>
<b>TOTAL FINAL</b>	<b>1.00%</b>	<b>5.84</b>	<b>5.56</b>	<b>5.42</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Ilustre Municipio del Cantón Montúfar

**Año:** 2013

Después de haber enumerado los respectivos factores y determinado de acuerdo al método cualitativo por puntos, se considera factible y se

establece que la planta debe ubicarse en El Capulí, sector El Prado siendo la mejor opción.

Existe una gran frecuencia de transporte en el sector, y con el servicio de la cooperativa Urbana –Rural “Cristóbal Colón”.

Lo que permitirá el traslado de los trabajadores que ingresen a la empresa a realizar sus labores cotidianas. Además existe transporte rural de camionetas que en 5 minutos llegan desde el centro de la ciudad al lugar de trabajo.

Cuenta con excelentes vías de comunicación, se llega por caminos de tercer orden, que están en buenas condiciones por el mantenimiento que da la Municipalidad del cantón Montúfar.

Dispone de energía eléctrica, siendo el factor decisivo en la localización de los planteles avícolas. Puesto que a los 15 días los pollitos requieren de una mínima cantidad de energía para estabilizar los aspectos fisiológicos especialmente de asimilación para conseguir los pesos adecuados.

Con respecto al alcantarillado, el lugar cuenta con un excelente alcantarillado, lo que permite evitar las posibles enfermedades en la crianza de los pollos, y sobre todo la contaminación ambiental.

Por otra parte el agua siendo el líquido vital e indispensable en la crianza de pollos, se utilizará agua potable, elemento que tendrá los procesos fisiológicos adecuados dentro de la etapa de producción para obtener resultados.

## Ilustración N° 2 Mapa de Ubicación del proyecto



**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Ilustre Municipio del Cantón Montúfar

**Año:** 2013

### 4.1.5 Diseño de las instalaciones

#### 4.1.5.1 Construcciones Civiles

En base a la zona geográfica del lugar, se orientó los galpones para la producción avícola de la empresa, tomando en cuenta las condiciones ambientales existentes; de tal manera que exista suficiente ventilación, para las áreas de producción, en los galpones la división interna constara de bebederos y comederos para ubicar el alimento de los pollos.

#### 4.1.5.2 Diseño de los espacios del galpón

El plantel avícola tendrá un área de 2 hectáreas en la que se implementaran galpones con dirección de norte a sur en forma paralela. Cada galpón tiene un área de 120 m<sup>2</sup>, dando un área total de 480 m<sup>2</sup>. Cada galpón avícola dispone de un sistema para el abastecimiento de agua en forma permanente y regular, siendo parte fundamental de las aves.

**Mampostería de Bloque:** Con revestimiento de mortero de cemento y arena, con bloque visto (revocado) con aditivo impermeabilizante sikatop 20. El antepecho o altura de las paredes son de 1.40 m, luego va colocada una malla de alambres galvanizado desde la mampostería hasta la correa metálica superior, con la finalidad de controlar la humedad, temperatura, circulación del aire existente y requerido en el galpón según las condiciones fisiológicas que necesitan los pollos para su desarrollo adecuado.

**Estructura:** La organización de los galpones es de tipo cerca metálica con soportes a cada 6 metros, diseñados para soportar las cargas y dar funcionalidad a la granja avícola. La altura de los pórticos es de 3.90 metros en la cumbrera central. La altura lateral es de 2.7 metros.

**Cubierta:** Todas las cubiertas de las construcciones de la granja avícola serán de animato –cemento, (eternit) con tornillo a las correas metálicas sujetos a los pórticos, con la finalidad de que los pollos no lleguen a tener estrés por los ruidos de lluvia o viento.

**Tanque de reserva de agua:** La empresa dispondrá de 2 tanques de reserva de agua con capacidad para 2 metros cúbicos por cada uno, es decir, dos mil litros. Su estructura será de material plástico resistente a cambios climático que se presenten en la zona.

**Oficinas:** Se construirá en el lugar oficinas para llevar el proceso administrativo de la granja avícola.

**Rampa de desinfección:** En la entrada de la empresa existirá una rampa de desinfección con una dimensión de 3.5 x 6.5 metros con el objetivo de desinfectar a todo vehículo que ingrese a la granja avícola, tomando en cuenta que el pollo campero es más resistente que el pollo Broiler y se puede hacer de una a tres desinfecciones al mes.



## **4.2 Distribución de la planta**

### **4.2.1 Características de la planta**

El proyecto se implementó en un área de terreno de 2 hectáreas, el cual tiene una fotografía plana, en un 65%, lo restante del terreno es regular con una cierta inclinación de occidente hacia oriente, con un desnivel del 10%.

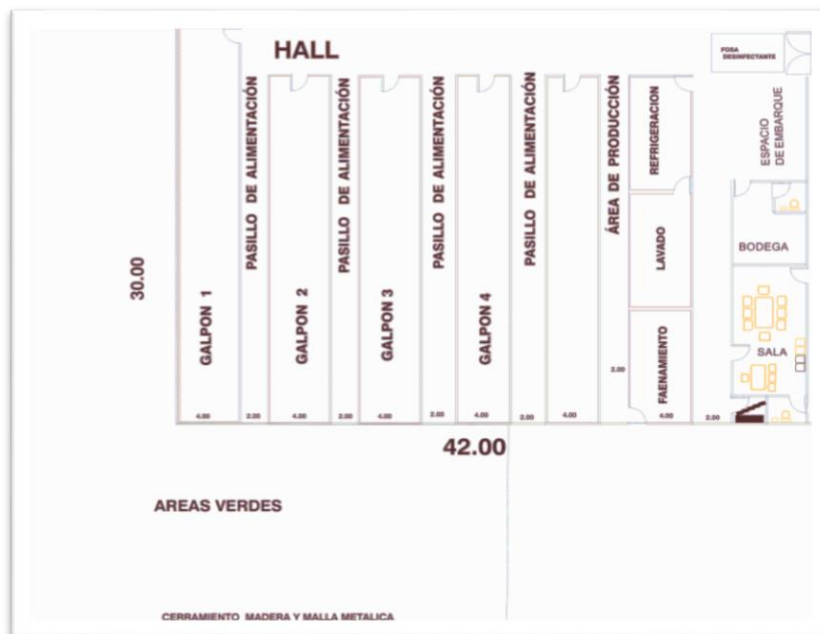
**Suelo:** El suelo es de características arenosas, drenaje moderado a baja permeabilidad moderada.

**Técnicas Constructivas:** Dentro de los procesos constructivos de la granja avícola existen dos tipos de construcción, así los que forman la granja, proceso de faenamiento y las oficinas de servicio administrativo. Se presenta a continuación un presupuesto de costos de la construcción de la empresa “Ecopollos” por un valor de 60.000 el total de la construcción de la empresa, y de acuerdo al desarrollo de la misma se irá implementando lo necesario.

Además se puede argumentar que las construcciones tienen una capacidad para 12.000 pollos anuales.

#### 4.2.2 Instalaciones de la empresa:

**Ilustración N° 3 Instalaciones**



**Elaborado por:** Ing. Carlos Hernández

**Fuente:** Ing. Carlos Hernández

**Año:** 2013

**Cuadro N° 63 Áreas**

CUADRO DE ÁREAS			
Usos en Planta	# de unidades	Area Unit	Área total
Modulos Existentes	3.00	104.00	312.00
Área Administrativa	1.00	40.00	40.00
Área Bodega	1.00	30.00	30.00
Área Baños	2.00	5.00	10.00
Área Anaqueles	1.00	5.00	5.00
Modulo Grande	1.00	120.00	120.00
Modulo Producción	1.00	104.00	104.00
Usos de planta	1.00	768.00	664.00
			<b>1260.00</b>

**Elaborado por:** Ing. Carlos Hernández

**Fuente:** Ing. Carlos Hernández

**Año:** 2013

## Cuadro N° 64Diseño de la infraestructura

<b>PROYECTO:</b> DISEÑO DE LA INFRAESTRUCTURA DE LA PLANTA AVÍCOLA				
<b>DISEÑO</b>		<b>PROPIETARIO</b>		
Ing. Carlos Hernández R.		DISEÑO		
Contiene: planta Avícola Cuadro de Áreas Productivas		Ubicación: Sector: El Prado Lugar: El Capuli Cantón: Montufar		
Escala:	Fecha:	Clave Catastral	Dibujo	Lamina
f:.....100	15/ 06/201		Arquitecto	<b>1/1</b>

**Elaborado por:** Ing. Carlos Hernández

**Fuente:** Ing. Carlos Hernández

**Año:** 2013

### 4.2.3 Requerimiento de pollos y de insumos por cada camada.

#### 4.2.3.1 Adquisición de pollos y de insumos para la crianza

Materiales directos e insumos necesarios para la crianza por cada camada de pollos de 9,093 anuales.

Se utilizara pollos camperos de 15 días de edad, que serán adquiridos a un precio de 1.30 dólares cada pollo y la respectiva alimentación como (alimento inicial alfarina, maíz, medicinas, antibióticos, vacunas y creso para la desinfección de las instalaciones) a la Distribuidora Granjas Porcinas del Río de la ciudad de Ibarra.

### 4.3 Ingeniería del proyecto

Para establecer la ingeniería del proyecto se tomó en cuenta el nivel de producción que será para 12,000 pollos, la estructura, asistencia técnica y el recurso humano tanto de nivel administrativo así como operativo para la empresa.

### **4.3.1 Proceso productivo y de comercialización**

#### **4.3.1.1 Producto**

Pollos capones y pulardas faenados en un tiempo de 3 meses 2 semanas y con un peso de 4 kilos.

##### **4.1.1.1. Proceso de crianza**

Primeramente se adquiere pollitos de 15 días de edad y se los mantiene en un lugar fresco durante 1 semanas y luego de este tiempo debe mantenerse en un clima de sosiego, tranquilidad y particularmente del mayor grado de salud posible, pues las aves deben llegar al proceso de castración con un peso de 2.5 kg, sanas y vigorosas.

Las prácticas de los pastoreos en los prados son muy importantes a pesar que existe el riesgo de parasitosis internas, (pero para esto habrá de prevenirse constantemente), y de depredadores posibilita el ejercicio y el desarrollo muscular y de los órganos vitales del animal, lo cual ayuda afrontar mejor la castración.

Pero también ayuda a complementar la alimentación basal con el consumo de vegetales frescos, insectos y gusanos y de ingerir piedrecillas que contribuyen a mejorar la asimilación de los alimentos, a la par que aportan una fuente de minerales. Mientras transcurre la fase de crecimiento, en la mejor armonía posible con el medio natural. Desembarque de los pollos: Al momento de llegada de los pollos se debe colocar en un lugar caliente, asegurándose de que la temperatura sea la ideal, los bebederos deben estar libres de viruta y la existencia de suficiente alimento en los comederos.

**Bioseguridad:** Para los problemas sanitarios se debe estar preparado y observar todas las normas higiénicas como: la limpieza exhaustiva, desinfecciones correctas y efectivas, medicaciones preventivas recomendadas correctamente aplicadas.

**Tipo de viruta:** El tipo de viruta que se utilizará será la cascarilla de arroz, madera de pino por preferencia o aserrín, la viruta no debe haber tenido contacto con ningún químico; es decir debe ser totalmente natural para de esta manera mantener a los pollos saludables. La cama para los pollos de 15 días debe ser de 10cm de espesor y de acuerdo al crecimiento y engorde de las aves se debe ir aumentando el espesor que debe llegar a un límite de 15 a 20 cm, y mantener en un grado de humedad de 20 a 30°. Durante el proceso de crianza se debe mantener desinfectado los galones, comederos, bebederos, y el área total del galpón.

**Bebederos:** Se ubicara 4 bebederos por cada 100 pollos y se ubicara 4 comederos de igual forma.

**Cortinas:** Las cortinas nos servirán para mantener a los pollos en buenas condiciones durante la primera semana de llegada, para lo cual se considera importante la dirección del viento.

#### **4.3.1.2      Proceso de castración**

Para realizar el proceso de castración de los pollos se realiza cuando estos tienen un peso de 2,5 kilogramos en un tiempo no mayor a los 5 minutos porque si pasa de este tiempo corre el riesgo de que se muera y no resista la operación, se logra extraer los órganos reproductores tanto de la pollita así como los órganos reproductores de los pollos. Después de la castración se procede también con la extracción de las crestas y las barbillas del macho.

El único método de castración que utiliza el hombre para las aves es el quirúrgico, desarrollado por el Francés G.C. Morín, fue divulgado en España y en los países de habla hispana por el profesor Salvador Castello Fundador de la real escuela de avicultura.

**Preparación para la castración:** El cirujano debe estar preparado para realizar el proceso de castración adecuadamente.

**Equipo necesario para la castración:**

- Un instrumental quirúrgico específico
- Un pupitre o lámina de madera y una mesa para la castración de 40 cm de ancho por 80 cm de longitud y 1.5 cm de grosor.
- Una lámpara que proporcione buena luz de 100 vatios
- Jaulas plásticas de pollerías limpias y totalmente desinfectadas para el transporte antes y después de la castración.
- Agua y electricidad al alcance.

**Instrumentos quirúrgicos:**

Tijeras de tamaño medio (18 cm), para recortar su plumaje y barbillas, Bisturí, espátula, pinzas, separador, polipotomo o cucharilla, cuerdas de acero finas, agujas curvas, hilo de algodón resistente preferentemente rojo, jeringuilla de 1 o 2 ml para la aplicación de un antibiótico, un recipiente para la desinfección de los instrumentos.

**Preparación de las aves para la castración:** Las aves deben gozar de un perfecto estado para poder superar la castración. En caso de que las aves sufrieron anteriormente una enfermedad se debe aplazar un tiempo, las aves deben someterse a una preparación previa que comprende una medicación y un ayuno de alimento sólido durante dos días anteriores a la castración.

En lo referente a la medicación se debe utilizar vitamina K3 a través de agua y bebidas, para favorecer una coagulación rápida de la sangre en caso de hemorragias, el producto se administrara durante los tres o cuatro días previos a la castración a la dosis de 1 o 2 g/litros de agua, según sea verano o invierno. También se puede inyectar vía intramuscular en el momento de la castración amoxicilina más gentamicina, las dos opciones son recomendables, pero se debe suministrar bajo consulta veterinaria.

Para el traslado es importante llevar en jaulas de 10 a 15 pollos, elevándolas del suelo a unos 10cm. Si se les puede dar un alimento rápido para la digestión como son las papas cocidas en cuadritos y con todo cascara, pero se debe dar una ración de 15g por cada 100 pollos, esto se debe suministrar al segundo día de ayuno, es suficiente para evitar los problemas, si es posible se debe repetir la dosis al medio día y para el siguiente día los intestinos estarán aptos para la intervención quirúrgica.

#### **Pasos para la castración:**

- Desplumado de la zona
- Desinfección de la sección de la piel y las costillas con yodo
- Instalación del separador y extirpación del testículo o en caso de las pollitas el ovario.
- Saturación de las costillas
- Saturación de la piel y desinfección final.
- Corte de las crestas en el caso de los pollos
- Corte de las barbillas y aplicación del antibiótico.

#### **4.3.1.3 Proceso de crianza y engorde**

Las aves luego del proceso de castración deben ser enviadas nuevamente al gallinero, y si de ser posible a otro lugar limpio y desinfectado y sobre yacijas limpias y nuevas para evitar el riesgo de infección. La medicación

consistirá en suministrar un antibiótico de amplio espectro en el agua de bebida, producto recomendado por un veterinario, durante 4 a 6 días. Debido al apetito acumulado de las aves tenderán llegar a los comederos, es importante esperar unas horas para administrar alimentos sólidos, se debe poner en pequeñas cantidades la alfarina, no más de 30g por cabeza.

Las primeras 48 horas tras la intervención son las más delicadas y en las que puede presentar infecciones severas si no se ha medicado adecuadamente, durante este tiempo las aves se mostraran silenciosas, poco activas y en este lapso de tiempo las heridas empezaran a cicatrizar.

La generación de tejidos se demora dos semanas para estar perfectamente bien y empieza a la repoblación normal del plumaje las barbillas y la cresta y tomaran una tonalidad rosada inconfundible, aproximadamente después de un mes después de la castración se podrá comprobar la efectividad de la misma.

A partir de los 10 a 12 días después de cicatrizado las aves tendrán acceso al aire libre a una parte que tenga vegetación y cada gallinero no debe de tener más de 1,031 capones y pularadas.

En este tiempo empiezan con el proceso de engorde y consumo normal de cereales al menos un 60% y lo referente a verduras un 15% y lo restante puede ser alimentos derivados del maíz.

### **Limpieza de los galpones**

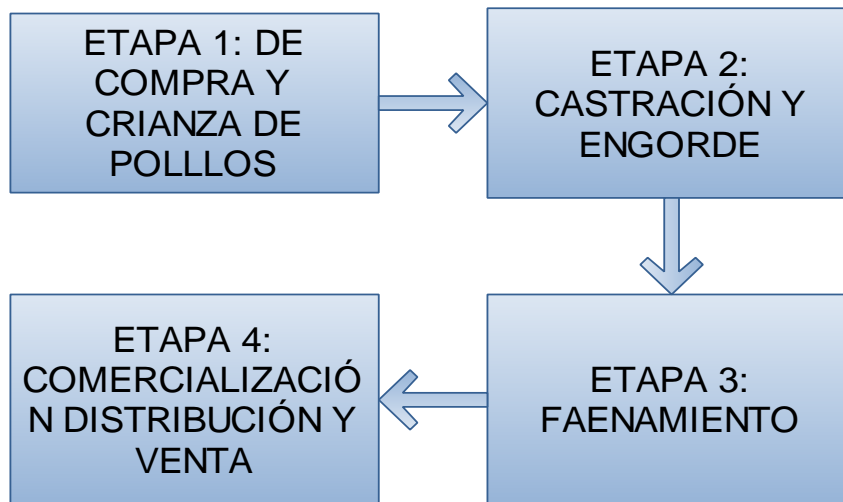
Se realizará una adecuada limpieza y desinfección de las instalaciones para eliminar todas las bacterias que existan, y la gallinaza será comercializada a los pequeños productores de la localidad.



#### 4.3.1.4 Proceso de Faenamiento

Para empezar con el proceso de faenamiento, anteriormente se controla el peso adecuado del pollo y cuando tenga un peso de 4.5Kilos se procederá al faenamiento, como el desplumado, sacar las vísceras y el lavado del pollo, almacenamiento y distribución del producto.

**Cuadro Nº 65 Etapas de crianza y comercialización**



**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** investigación del propia

**Año:** 2010

#### 4.3.1.5 Flujogramas

**Cuadro N° 66 Flujogramas de procesos**

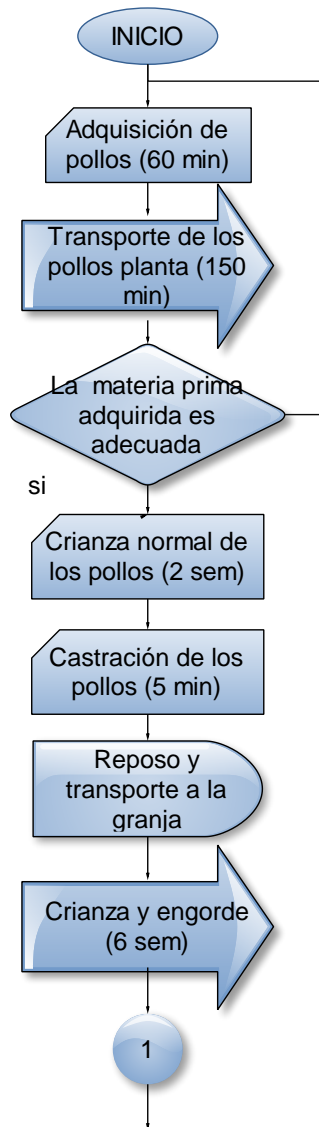
<b>N°</b>	<b>ACTIVIDADES</b>	<b>TIEMPO PREVISTO</b>
1	Adquisición de pollos	60 minutos
2	Transporte de pollos a la planta	15 minutos
3	Revisión de la materia prima, crianza	30 minutos
4	Castración de los pollos	5 minutos
5	Reposo y transporte a la planta	6 semanas
6	Crianza y engorde	8 semanas
7	selección del peso del pollo	30 minutos
8	Verificación del peso normal del pollo	10 minutos
9	Faenamiento y desposte del pollo	60 minutos
10	lavado y empacado	30 minutos
11	Verificación de la calidad del producto	10 minutos
12	transporte a la zona de refrigeración	5 minutos
13	almacenaje y refrigeración	No tiene tiempo

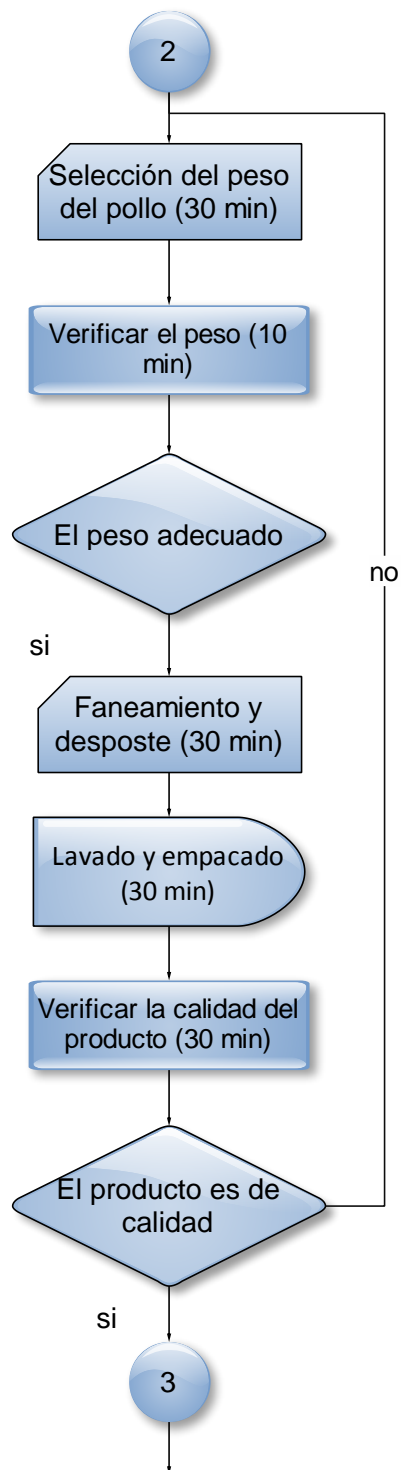
**Elaborado por:** La Autora

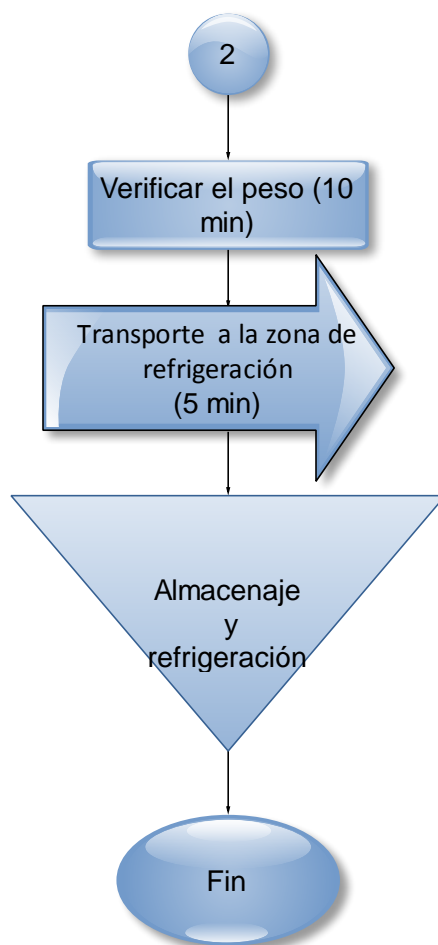
**Fuente:** investigación del propia

**Año:** 2010

#### Ilustración Nº 4 Flujoograma de procesos







**Elaborado por:** La Autora  
**Fuente:** investigación del propia  
**Año:** 2010

### 4.3.2 Flujograma de operación

Cuadro Nº 67 Flujograma de operación

Símbolos	Actividades	Tiempo
	Adquisición de pollos	60 min.
	Transporte de los pollos a la planta	15 min.
	Revisión de la materia prima	30 min.
	Castración de los pollos	5 min.
	Reposo y transporte de los pollos a la planta	6 sem.
	Crianza y engorde de los pollos	8 sem.
	Selección del peso del pollo	30 min.
	Verificar del peso normal del pollo	10 min.
	Faenamiento y desposte del pollo	60 min.
	Verificar la calidad	10 min.
	Transporte a la zona de refrigeración	5 min.
	Almacenaje y refrigeración	3 min
	Almacenaje	No tiene tiempo

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** investigación del propia

**Año:** 2010

#### 4.4 Inversión Fija: Se establece así:

- **Terreno:** La empresa cuenta con un terreno de 2.000 m2

**Cuadro N° 68 Terreno**

Descripción	Metros	Cantidad en m2	Costo Unit. m2	Total
Terreno	m2	2000	3.1	6200
			<b>Total</b>	<b>6200</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** investigación del propia

**Año:** 2010

**Especificaciones para construcción:** Para la construcción de la empresa es necesario de los siguientes requisitos

**Cuadro N° 69 Construcción de la planta**

Descripción	Valor
Diseño del plano de construcción	200.00
Permisos de construcción	200.00
Construcción y mano de obra	55,000.00
<b>Total</b>	<b>55,400.00</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** investigación del propia

**Año:** 2010

**Maquinaria y equipo:** la maquinaria que se utilizara para el desarrollo del proyecto durante el primer año será la siguiente:

**Cuadro Nº 70 Maquinaria e implementos para la granja**

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P. Unit.</b>	<b>Total</b>
Termómetro avícola	3	3	9
Bomba de mochila	1	40	40
Balanza granera.	1	6.84	6.84
Balanza de reloj 30 libras	1	20	20
Bebederos manuales	150	4.5	675
Comederos de tolva	300	6	1800
Manguera de 1 pulgada	1	15	15
Mesa	1	15	15
Tijeras	5	2.5	12.5
Paquete	1	25	25
Cucharilla docenas	1	3	3
Jeringuilla metálica	1	25	25
Paquete de agujas	1	15	15
Tanques de 1000 L.	2	150	300
Carretilla	1	60	60
Desplumadura mercado libre	1	1500	1500
Cuchillos	2	3	6
Pala	1	8	8
Jaulas plásticas	25	25	625
		<b>Total</b>	<b>5160.34</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** investigación del propia

**Año:** 2010

**Muebles y enseres:** Los muebles necesarios para el buen funcionamiento de las oficinas de la empresa son los siguientes:



**Cuadro Nº 71 Muebles y Enseres**

Descripción	Cantidad	Precio unitario	Total
Escritorio	2	200	400
Sillas	2	20	40
Archivador	1	100	100
		<b>Total</b>	<b>540</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** investigación del propia

**Año:** 2010

- Equipos de oficina: Los equipos necesarios para el buen funcionamiento de la empresa:

**Cuadro Nº 72 Equipo de oficina**

Descripción	Cantidad	Precio unitario	Total
Teléfono 3 piezas	1	80	80
		<b>Total</b>	<b>80</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** investigación del propia

**Año:** 2010

- **Equipo de computación:** Equipo necesario para el desarrollo de las actividades diarias de la empresa.

**Cuadro Nº 73 Equipo de computación**

Descripción	Cantidad	Precio unitario	Total
Computador más impresora	1	600	600
		<b>Total</b>	<b>600</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** investigación del propia

**Año:** 2010

**Vehículo:** Servirá para uso de la empresa en las diferentes actividades, como transporte de pollos y alimentos y otras actividades a fin.

**Cuadro N° 74 Vehículo**

Descripción	Cantidad	Precio unitario	Total
Camioneta Chevrolet pick up	1	9000	9000
		<b>Total</b>	<b>9000</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** investigación del propia

**Año:** 2010

#### 4.5 Total inversión fija

**Cuadro N° 75 Inversión fija**

Detalle	Valor
Terreno	6,200.00
Construcción de la planta	55,400.00
Maquinaria e implementos para la granja	5,160.34
Muebles y enseres	540.00
Equipo de oficina	80.00
Equipo de computación	600.00
Vehículo	9,000.00
<b>Total</b>	<b>70,780.34</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** investigación del propia

**Año:** 2010

#### 4.6 Gasto de constitución

**Cuadro N° 76 Gasto constitución**

Detalle	Valor
Gastos de constitución	1200
<b>Total</b>	<b>1200</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** investigación del propia

**Año:** 2010

#### 4.7 Capital de Trabajo

La empresa “Ecopollos” de crianza y comercialización de pollos capones y pularadas, tendrá el siguiente capital de trabajo mensual y de cada camada.

**Cuadro Nº 77 Capital de Trabajo**

<b>Materia prima</b>	<b>Valor mensual</b>	<b>Valor 4to mes</b>
<b>Insumos directos</b>		<b>12,288.50</b>
Pollos camperos	985.04	3,940.17
Morochillo	511.25	2,045.00
Alfarina con nutril	1,553.33	6,213.33
Comida adicional (verduras)	22.50	90.00
<b>Mano de obra directa</b>		<b>2,720.00</b>
Técnico agropecuario	340.00	1,360.00
Galponeros	340.00	1,360.00
<b>Gastos generales de fabricación</b>		<b>219.23</b>
Vacunas y medicinas	7.33	29.33
Aserrín seco	20.00	80.00
Agua	8.00	32.00
Energía	10.00	40.00
Desinfectantes	4.00	16.00
Gastos consumibles	5.48	21.90
<b>Gastos administrativos</b>		<b>3,604.65</b>
Gerente	500.00	2,000.00
Contador	400.00	1,600.00
Suministros de oficina	1.16	4.65
<b>Gastos de venta</b>		<b>1,708.67</b>
Mantenimiento y combustible	50.00	200.00
Publicidad	19.17	76.67
Movilización	40.00	160.00
Vendedor	340.00	1,272.00
Gasto de constitución		<b>1200</b>
<b>Subtotal</b>		<b>21,741.05</b>
<b>5% imprevistos</b>		<b>1,087.05</b>
<b>Total capital de trabajo</b>		<b>22,828.11</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** investigación del propia

**Año:** 2010

#### 4.8 Inversión total del proyecto

La inversión total del proyecto asciende a 93,608.45 dólares, dinero que se invertirá para la ejecución del proyecto.

#### **Cuadro Nº 78 Inversión Total del Proyecto**

<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
Inversión fija	70,780.34	76%
Inversión variable	22,828.11	24%
<b>Total</b>	<b>93,608.45</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** investigación del propia

**Año:** 2010

### **4.9 Financiamiento**

El financiamiento será el 75% aporte de los socios es decir propio y el 25% financiado por el Banco Nacional de Fomento.

#### **Cuadro Nº 79 Financiamiento**

<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>	<b>Financiamiento</b>	
			<b>Propio</b>	<b>Crédito</b>
Inversión fija	70,780.34	76%	56.7%	18.9%
Inversión variable	22,828.11	24%	18.3%	6.1%
<b>Total</b>	<b>93,608.45</b>	<b>100%</b>	<b>75%</b>	<b>25%</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** investigación del propia

**Año:** 2010

### **4.10 Talento Humano**

#### **Cuadro Nº 80 Personal administrativo y operativo**

<b>Personal</b>	<b>Nº personas</b>	<b>Sueldo mensual</b>	<b>Total</b>
Gerente	1	500.00	500.00
Contadora	1	400.00	400.00
Galponeros	1	340.00	340.00
Técnico en producción	1	340.00	340.00
Vendedor	1	340.00	340.00

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** investigación del propia

**Año:** 2010

## **CAPÍTULO V**

### **5 ESTUDIO FINANCIERO**

En el estudio financiero se realiza un análisis minucioso del capital de trabajo que es necesario para empezar a desarrollar las actividades de la compañía. Para lo cual se proyectará valores de ventas, ingresos, costos y gastos.

La consolidación de estados financieros proforma; así como también información importante para medir la rentabilidad del proyecto, mediante la aplicación correcta de instrumentos financieros: valor presente neto, la tasa interna de retorno, el costo beneficio y el periodo de recuperación de la inversión.

#### **5.1 Estado de Situación Financiera Inicial**

El estado de situación financiera inicial se elabora al iniciar las actividades u operaciones de la compañía, se presenta ordenadamente las cuentas y los valores que la empresa dispone a iniciar sus actividades.

Y de esta manera se presenta un balance de situación inicial para poder identificar la posición financiera de la empresa, y con el capital que empezará a trabajar para su primer período.

### Cuadro N° 81 Estado de Situación Inicial

<b>PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA "ECOPOLLOS" CIA LTDA.</b>				
<b>ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL</b>				
<b><u>Activos</u></b>		<b><u>Pasivos</u></b>		
<b>Activos corrientes</b>		Deuda por pagar a largo plazo		15000.00
Capital de trabajo	22,828.11	<b>Total pasivos</b>		<b>15,000.00</b>
<b>Total activo corriente</b>	<b>22,828.11</b>			
<b>Activos fijos</b>				
Terreno	6,200.00			
Construcción de la planta	55,400.00			
Maquinaria e implementos para la granja	5,160.34			
Muebles y enseres	540.00			
Equipo de oficina	80.00			
Equipo de computación	600.00	<b><u>Patrimonio</u></b>		
Vehículo	9,000.00	Inversión propia		78,608.45
<b>Total activos fijos</b>	<b>70,780.34</b>	<b>Total patrimonio</b>		<b>78,608.45</b>
<b>Total activos</b>	<b>93,608.45</b>	<b>Total pasivos</b>	<b>+</b>	<b>93,608.45</b>
		<b>patrimonio</b>		

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Capítulo IV cuadros, 71, 72, 73, 74, 75,76,77,78,79,80,81,82

**Año:** 2013

## 5.2 Presupuesto de Ingresos

### 5.2.1 Proyección de ingresos por ventas

Para poder proyectar los ingresos se tomó en cuenta la información del estudio técnico; es decir el tamaño del proyecto y los precios proyectados en el estudio de mercado. Proyectando así:

**Cuadro N° 82 Ingresos por la venta**

<b>Períodos</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>	<b>Año 2018</b>
N° de pollos	9093	9281	9571	9971	10495
Precio	12.48	12.97	13.49	14.03	14.59
<b>Subtotal</b>	<b>113,457.26</b>	<b>120,417.93</b>	<b>129,122.04</b>	<b>139,881.39</b>	<b>153,098.13</b>
N° de sacos de gallinaza	1200	1225	1263	1316	1385
Precio	2.50	2.50	2.50	2.50	2.50
<b>Subtotal</b>	<b>3000</b>	<b>3062.5</b>	<b>3157.5</b>	<b>3290</b>	<b>3462.5</b>
<b>Total ventas</b>	<b>116,457.26</b>	<b>123,480.43</b>	<b>132,279.54</b>	<b>143,171.39</b>	<b>156,560.63</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Capítulo III cuadros 64, 65.

**Año:** 2013

### **5.3 Presupuestos de costos y gastos**

Con el presupuesto de costos y gastos servirá para determinar los recursos necesarios para los siguientes años, para el desarrollo de las actividades de la empresa, para lo cual se toma la tasa de inflación de 3.982% tomada del Banco Central del Ecuador de forma histórica. Y una tasa de crecimiento del 9.30% en lo referente a mano de obra y en lo referente a los fondos de reserva el 8.33%.

#### **5.3.1 Presupuestos de costo de producción**

Los costos indirectos de fabricación son aquellos que intervienen o incurren en el proceso de producción de forma directa e indirecta: así la materia prima, mano de obra directa e indirecta y los gastos generales de fabricación, los cuales son necesarios para un buen desarrollo de las actividades.

**Cuadro N° 83 Materia prima directa**

<b>Materia prima directa</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>	<b>Año 2018</b>
Pollos camperos	9093	9281	9571	9971	10495
Precio de compra	1.35	1.41	1.46	1.52	1.58
<b>Subtotal</b>	<b>12,291.2</b>	<b>13,045.28</b>	<b>13,988.22</b>	<b>15,153.82</b>	<b>16,585.63</b>
Morochillo 40kg	409	417	431	449	472
Precio de compra	15.60	16.22	16.86	17.54	18.23
<b>Subtotal</b>	<b>6379.30</b>	<b>6763.07</b>	<b>7268.47</b>	<b>7873.54</b>	<b>8606.45</b>
Alfarina con nutrilon 40 kg	932	951	981	1022	1075
Precio de compra	20.80	21.62	22.49	23.38	24.31
<b>Subtotal</b>	<b>19382.245</b>	<b>20564.91</b>	<b>22058.37</b>	<b>23895.36</b>	<b>26135.41</b>
Comida adicional (verduras)	93.6	97.3	101.2	105.2	109.4
<b>Subtotal</b>	<b>93.6</b>	<b>97.3</b>	<b>101.2</b>	<b>105.2</b>	<b>109.4</b>
<b>Costo total</b>	<b>38,146.33</b>	<b>40,470.56</b>	<b>43,416.25</b>	<b>47,027.94</b>	<b>51,436.89</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Granjas porcinas del Río

**Año:** 2013

### 5.3.2 Mano de obra directa

La mano de obra directa que se utilizará al iniciar las actividades de la empresa serán dos personas como es un galponero y un técnico en el conocimiento sobre el proceso de crianza de aves, además las dos personas se dedicaran al proceso de faenamiento del pollo para de esta manera no pagar un trabajador más, para posteriormente el vendedor pueda distribuir el producto.

**Cuadro N° 84 Remuneración básica sin beneficios**

Remuneración	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Mensual	340	372	406	444	485	530
N° de trabajadores 2	680	743	812	888	970	1061

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Granjas porcinas del Río

**Año:** 2013

Sueldos consolidados del galponero y del técnico en el proceso productivo, tomando en cuenta que las vacaciones se pagarán a partir del primer año



y los fondos de reserva se pagarán a partir de los 13 meses de haber estado trabajando en la empresa.

**Cuadro N° 85 Remuneración básica con beneficios**

<b>Descripción</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>	<b>Año 2018</b>
Sueldos	8,918.88	9,748.34	10,654.93	11,645.84	12,728.90
Aporte patronal	1,012.29	1,106.44	1,209.33	1,321.80	1,444.73
Décimo tercer sueldo	743.24	812.36	887.91	970.49	1,060.74
Décimo cuarto sueldo	743.24	812.36	887.91	970.49	1,060.74
Fondos de reserva		812.36	887.91	970.49	1,060.74
Vacaciones	743.24	812.36	887.91	970.49	1,060.74
<b>Total sueldo</b>	<b>12,160.89</b>	<b>14,104.22</b>	<b>15,415.91</b>	<b>16,849.59</b>	<b>18,416.60</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Granjas porcinas del Río

**Año:** 2013

### 5.3.3 Costos indirectos de fabricación

Se considera todos los insumos necesarios para la crianza de pollos.

**Cuadro N° 86 Vacunas y medicinas**

<b>Descripción</b>	<b>Año 2013</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>	<b>Año 2018</b>
Vitamina	64.00	66.55	69.20	71.95	74.82	77.80
Gripe y k3	24.00	24.96	25.95	26.98	28.06	29.17
<b>Total</b>	<b>88.00</b>	<b>91.50</b>	<b>95.15</b>	<b>98.94</b>	<b>102.88</b>	<b>106.97</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Granjas porcinas del Río

**Año:** 2013

**Cuadro N° 87 Aserrín**

<b>Descripción</b>	<b>Año 2013</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>
Aserrín	240.00	249.17	258.69	268.57	278.83
<b>Total</b>	<b>240.00</b>	<b>249.17</b>	<b>258.69</b>	<b>268.57</b>	<b>278.83</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Aserradero San Gabriel

**Año:** 2013

**Cuadro N° 88 Desinfectantes**

<b>Descripción</b>	<b>Año 2013</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>	<b>Año 2018</b>
Galón yodo	48.00	49.91	51.90	53.97	56.11	58.35
Galón creso	48.00	49.91	51.90	53.97	56.11	58.35
<b>Total</b>	<b>96.00</b>	<b>99.82</b>	<b>103.80</b>	<b>107.93</b>	<b>112.23</b>	<b>116.70</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Granjas porcinas del Río

**Año:** 2013

**Cuadro N° 89 Consumo agua**

<b>Descripción</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>	<b>Año 2018</b>
Agua	99.82	103.80	107.93	112.23	116.70
<b>Total</b>	<b>99.82</b>	<b>103.80</b>	<b>107.93</b>	<b>112.23</b>	<b>116.70</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Granjas porcinas del Río

**Año:** 2013

**Cuadro N° 90 Consumo energía eléctrica**

<b>Descripción</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>	<b>Año 2018</b>
Luz	124.78	129.75	134.91	140.29	145.87
<b>Total</b>	<b>124.78</b>	<b>129.75</b>	<b>134.91</b>	<b>140.29</b>	<b>145.87</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Granjas porcinas del Río

**Año:** 2013

**Cuadro N° 91 Gastos consumibles**

<b>Descripción</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>	<b>Año 2018</b>
Guantes de limpieza	17.44	18.11	18.80	19.52	20.26
Escobas plásticas	5.61	5.82	6.04	6.27	6.51
Manguera	7.79	8.08	8.39	8.71	9.05
Botas	20.76	21.56	22.38	23.24	24.12
Baldes	4.15	4.31	4.48	4.65	4.82
Tina grande	12.46	12.93	13.43	13.94	14.47
<b>Total</b>	<b>68.21</b>	<b>70.82</b>	<b>73.52</b>	<b>76.33</b>	<b>79.24</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Granjas porcinas del Río

**Año:** 2013

**Cuadro Nº 92 Resumen de los costos indirectos de fabricación**

<b>Detalle</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>	<b>Año 2018</b>
Materia prima indirecta	665.48	691.98	719.54	748.19	777.98
Materiales consumibles	68.21	70.82	73.52	76.33	79.24
<b>Total costos indirectos</b>	<b>733.69</b>	<b>762.80</b>	<b>793.06</b>	<b>824.52</b>	<b>857.23</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Granjas porcinas del Río

**Año:** 2013

### 5.3.4 Resumen de los costos de producción

**Cuadro Nº 93 Resumen de costos de producción**

<b>Detalle</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>	<b>Año 2018</b>
<b>Requerimientos</b>	<b>38,146.33</b>	<b>40,470.56</b>	<b>43,416.25</b>	<b>47,027.94</b>	<b>51,436.89</b>
Pollos camperos	12,291.20	13,045.28	13,988.22	15,153.82	16,585.63
Morochillo	6,379.30	6,763.07	7,268.47	7,873.54	8,606.45
Alfarina con nutril	19,382.24	20,564.91	22,058.37	23,895.36	26,135.41
Comida adicional (verduras)	93.58	97.31	101.19	105.21	109.40
<b>Mano de obra directa</b>	<b>12,160.89</b>	<b>14,104.22</b>	<b>15,415.91</b>	<b>16,849.59</b>	<b>18,416.60</b>
Técnico agropecuario	6,080.45	7,052.11	7,707.95	8,424.79	9,208.30
Galponeros	6,080.45	7,052.11	7,707.95	8,424.79	9,208.30
<b>Gastos generales de fabricación</b>	<b>705.70</b>	<b>733.69</b>	<b>762.80</b>	<b>793.06</b>	<b>824.52</b>
Vacunas y medicinas	88.00	91.50	95.15	98.94	102.88
Aserrín seco	240.00	249.56	259.49	269.83	280.57
Agua	96.00	99.82	103.80	107.93	112.23
Energía	120.00	124.78	129.75	134.91	140.29
Desinfectantes	96.00	99.82	103.80	107.93	112.23
Gastos consumibles	65.70	68.21	70.82	73.52	76.33
<b>Subtotal</b>	<b>51,012.92</b>	<b>55,308.48</b>	<b>59,594.96</b>	<b>64,670.58</b>	<b>70,678.01</b>
<b>Total costos de producción</b>	<b>51,012.92</b>	<b>55,308.48</b>	<b>59,594.96</b>	<b>64,670.58</b>	<b>70,678.01</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Granjas porcinas del Río

**Año:** 2013

### 5.3.5 Presupuesto de gastos

#### 5.3.5.1 Gastos administrativos

**Gasto personal Administrativo:** La empresa productora y comercializadora “Ecopollos” Cía. Ltda. Para el desarrollo de sus actividades administrativas contará con el siguiente personal, y se proyectara de acuerdo a la tasa de inflación del 3, 982% y la tasa promedio de sueldos y salarios del 9.30%, información tomada del Ministerio de Relaciones Laborales.

**Cuadro N° 94 Remuneración anual sin beneficios**

Remuneración	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Gerente	501.09	502.19	503.28	504.37	505.47
Contador	437.20	477.86	522.30	570.87	623.97
<b>Total</b>	<b>938.29</b>	<b>980.05</b>	<b>1,025.58</b>	<b>1,075.25</b>	<b>1,129.43</b>

Elaborado por: La Autora

Fuente: Capítulo III, cuadro 83, anexo8

Año: 2013

**Cuadro N° 95 Remuneración anual con beneficios**

Descripción	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
<b>Gerente</b>					
Sueldos	6,013.12	6,026.23	6,039.35	6,052.46	6,065.58
Aporte patronal	682.49	683.98	685.47	686.95	688.44
Décimo tercer sueldo	501.09	502.19	503.28	504.37	505.47
Décimo cuarto sueldo	501.09	502.19	503.28	504.37	505.47
Fondos de reserva		501.99	503.08	504.17	505.26
Vacaciones	501.09	502.19	503.28	504.37	505.47
<b>Subtotal</b>	<b>8,697.79</b>	<b>8,718.75</b>	<b>8,737.73</b>	<b>8,756.70</b>	<b>8,775.68</b>
<b>Contador</b>					
Sueldos	5,246.40	5,734.32	6,267.61	6,850.49	7,487.59
Aporte patronal	595.47	650.84	711.37	777.53	849.84
Décimo tercer sueldo	437.20	477.86	522.30	570.87	623.97
Décimo cuarto sueldo		477.67	522.09	570.65	623.72
Fondos de reserva		477.86	522.30	570.87	623.97
Vacaciones	437.20	477.86	522.30	570.87	623.97
<b>Subtotal</b>	<b>7,779.07</b>	<b>8,296.41</b>	<b>9,067.97</b>	<b>9,911.29</b>	<b>10,833.05</b>
<b>Total</b>	<b>16,476.86</b>	<b>17,015.16</b>	<b>17,805.70</b>	<b>18,668.00</b>	<b>19,608.73</b>

Elaborado por: La Autora

Fuente: Granjas porcinas del Río

Año: 2013

**Gasto suministro de oficina:** La compañía contará con resma de papel, grapadora, perforadora, carpetas y esferográficos, para el buen desarrollo de las actividades administrativas y de acuerdo a las necesidades de la empresa se irá adquiriendo.

**Cuadro Nº 96 Gasto suministros de oficina**

Descripción	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Resma de papel	6	6.24	6.49	6.75	7.01	7.29
Grapadora	2	2.08	2.16	2.25	2.34	2.43
Perforadora	2	2.08	2.16	2.25	2.34	2.43
Carpetas	0.45	0.47	0.49	0.51	0.53	0.55
Esferográfico	3.5	3.64	3.78	3.93	4.09	4.25
<b>Total</b>	<b>13.95</b>	<b>14.51</b>	<b>15.08</b>	<b>15.68</b>	<b>16.31</b>	<b>16.96</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Granjas porcinas del Río

**Año:** 2013

**Cuadro Nº 97 Valor de Residual**

Detalle	Costo	Valor residual	
Construcción de la planta	55,000.00	10%	5500
maquinaria y equipo	5,160.34	10%	516.034
Muebles y enseres	540.00	10%	54
Equipo de oficina	80.00	10%	8
Equipo de computación	600.00	10%	60
Vehículo	9,000.00	10%	900
<b>Total</b>	<b>70,380.34</b>		<b>7038.034</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Granjas porcinas del Río

**Año:** 2013

**Cuadro N° 98 Depreciación de los activos más valor residual**

Detalle	Costo	valor residual	Depreciación					valor en libros
			2014	2015	2016	2017	2018	
Construcción de la planta	55,000.00	5500	2,475.00	2,475.00	2,475.00	2,475.00	2,475.00	42,625.00
maquinaria y equipo	5,160.34	516.034	464.43	464.43	464.43	464.43	464.43	2,838.19
Muebles y enseres	540.00	54	48.60	48.60	48.60	48.60	48.60	297.00
Equipo de oficina	80.00	8	7.20	7.20	7.20	7.20	7.20	44.00
Equipo de computación	600.00	60	199.00	199.00	199.00	1.00	1.00	1.00
Vehiculó	9,000.00	900	1,620.00	1,620.00	1,620.00	1,620.00	1,620.00	900.00
<b>Total</b>	<b>7,0380.34</b>	<b>7,038.03</b>	<b>6,828.23</b>	<b>6,829.23</b>	<b>6,830.231</b>	<b>6,633.23</b>	<b>6,634.23</b>	<b>4,6705.19</b>
<b>valor de residual</b>								<b>5,3743.22</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Granjas porcinas del Río

**Año:** 2013

**Cuadro N° 99 Total gastos administrativos**

detalle	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
sueldos administrativos	16,476.86	17,015.16	17,805.70	18,668.00	19,608.73
suministros de oficina	13.95	14.51	15.08	15.68	16.31
<b>Total</b>	<b>16,490.81</b>	<b>17,029.67</b>	<b>17,820.78</b>	<b>18,683.68</b>	<b>19,625.03</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Granjas porcinas del Río

**Año:** 2013

### 5.3.5.2 Gastos de venta

**Gastos de venta de personal:** Se considera que la empresa debe contar con personal que se dedique específicamente a la comercialización del producto en el mercado, así como también al requerimiento de la materia prima.

**Cuadro N° 100 Remuneración anual sin beneficios vendedor**

Remuneración	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Vendedor	371.62	406.18	443.96	485.24	530.37
<b>Total</b>	<b>371.62</b>	<b>406.18</b>	<b>443.96</b>	<b>485.24</b>	<b>530.37</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Capítulo III, cuadro 83, anexo 9

**Año:** 2013

**Cuadro N° 101 Remuneración anual con beneficios vendedor**

Descripción	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Vendedor					
Sueldos	4,459.44	4,874.17	5,327.47	5,822.92	6,364.45
Aporte patronal	506.15	553.22	604.67	660.90	722.37
Décimo tercer sueldo	371.62	406.18	443.96	485.24	530.37
Décimo cuarto sueldo	371.62	406.18	443.96	485.24	530.37
Fondos de reserva		406.02	443.78	485.05	530.16
Vacaciones	371.62	406.18	443.96	485.24	530.37
<b>Subtotal</b>	<b>6,080.45</b>	<b>7,051.95</b>	<b>7,707.78</b>	<b>8,424.60</b>	<b>9,208.09</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Capítulo III, cuadro 83, anexo8

**Año:** 2013

**Gastos de comercialización:** En los gastos de comercialización que va a incurrir la compañía son publicidad, movilización, el mantenimiento y combustible del vehículo.

En lo que respecta a la publicidad se basa en la información del estudio de mercado y con la finalidad de economizar se realizaran cuñas radiales en Radio SKY de la ciudad de San Gabriel.

La movilización será al momento de transportar los productos, y por el desgaste se realizara un constante mantenimiento.

**Cuadro N° 102 Gasto mantenimiento y combustible**

Descripción	Mensual	Anual	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Mantenimiento y combustible	50.00	600.00	623.89	648.74	674.57	701.43	729.36

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Granjas porcinas del Río

**Año:** 2013

**Cuadro Nº 103 Gasto publicidad**

Descripción	Mensual	Anual	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Publicidad	19.17	230.00	239.16	248.68	258.58	268.88	279.59

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Granjas porcinas del Río

**Año:** 2013

**Cuadro Nº 104 Gasto movilización**

Descripción	Mensual	Anual	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Movilización	40.00	480.00	499.11	518.99	539.65	561.14	583.49

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Granjas porcinas del Río

**Año:** 2013

**Cuadro Nº 105 Resumen de gastos de venta**

Descripción	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Sueldos de venta	6,080.45	7,051.95	7,707.78	8,424.60	9,208.09
Mantenimiento y combustible	623.89	648.74	674.57	701.43	729.36
Publicidad	239.16	248.68	258.58	268.88	279.59
Movilización	499.11	518.99	539.65	561.14	583.49
<b>Total gastos</b>	<b>7,442.61</b>	<b>8,468.35</b>	<b>9,180.58</b>	<b>9,956.05</b>	<b>10,800.52</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Granjas porcinas del Río

**Año:** 2013

### 5.3.5.3 Gastos financieros

El proyecto necesita de una inversión de 93,608.45 al no contar con el total de capital propio se recurre a un préstamo al Banco Nacional de Fomento por un monto 15,000dólares a una tasa de interés del 11% anual, pagaderos semestralmente, con un plazo de 5 años, para cubrir la totalidad de la inversión.



**Cuadro Nº 106 Tabla de amortización semestral**

Pago Nº	Saldo Inicial	Cuota	Capital	Intereses	Valor acumulado	Saldo final
1	Saldo Inicial	1,990.02	1,165.02	825.00	1,165.02	13,834.98
2		1,990.02	1,229.09	760.92	2,394.11	12,605.89
3	Saldo Inicial	1,990.02	1,296.69	693.32	2,525.78	11,309.20
4		1,990.02	1,368.01	622.01	2,664.70	9,941.19
5	Saldo Inicial	1,990.02	1,443.25	546.77	2,811.26	8,497.94
6		1,990.02	1,522.63	467.39	2,965.88	6,975.31
7	Saldo Inicial	1,990.02	1,606.37	383.64	3,129.00	5,368.93
8		1,990.02	1,694.73	295.29	3,301.10	3,674.21
9	Saldo Inicial	1,990.02	1,787.94	202.08	3,482.66	1,886.27
10		1,990.02	1,886.27	103.74	3,674.21	0
<b>Total</b>		<b>19,900.20</b>	<b>15,000.00</b>	<b>4900.16</b>	<b>28,113.72</b>	

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Granjas porcinas del Río

**Año:** 2013

A continuación se realiza la suma del interés que incurrirá durante los 5 años.

**Cuadro Nº 107 Gastos financieros**

Descripción	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Interés	1,585.92	1,315.33	1,014.15	678.93	305.83
<b>Total</b>	<b>1,585.92</b>	<b>1,315.33</b>	<b>1,014.15</b>	<b>678.93</b>	<b>305.83</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Granjas porcinas del Río

**Año:** 2013

## 5.4 Estados financieros proyectados

### 5.4.1 Estado de resultados Proyectado

El estado de resultados servirá para identificar si existirá pérdida o ganancia en la proyección de los 5 años.

**Cuadro N° 108 Estado de resultados proyectados**

<b>INGRESOS</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Ventas	116,457.26	123,480.43	132,279.54	143,171.39	156,560.63
<b>total ingresos proyectados</b>	<b>116,457.26</b>	<b>123,480.43</b>	<b>132,279.54</b>	<b>143,171.39</b>	<b>156,560.63</b>
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>					
Materia prima directa	38,146.33	40,470.56	43,416.25	47,027.94	51,436.89
Mano de obra directa	12,160.89	14,104.22	15,415.91	16,849.59	18,416.60
Costos indirectos de fabricación	705.70	733.69	762.80	793.06	824.52
<b>Total costos de producción</b>	<b>51,012.92</b>	<b>55,308.48</b>	<b>59,594.96</b>	<b>64,670.58</b>	<b>70,678.01</b>
<b>Utilidad Bruta proyectada</b>	<b>65,444.34</b>	<b>68,171.95</b>	<b>72,684.58</b>	<b>78,500.81</b>	<b>85,882.61</b>
<b>EGRESOS OPERACIONALES</b>					
Gastos administrativos	16,490.81	17,029.67	17,820.78	18,683.68	19,625.03
Gastos de venta	7,442.61	8,468.35	9,180.58	9,956.05	10,800.52
Depreciación	4,814.23	4,814.23	4,814.23	4,616.23	4,616.23
<b>Total egresos operacionales</b>	<b>28,747.65</b>	<b>30,312.25</b>	<b>31,815.60</b>	<b>33,255.97</b>	<b>35,041.79</b>
<b>Utilidad operativa proyectada</b>	<b>36,696.68</b>	<b>37,859.70</b>	<b>40,868.98</b>	<b>45,244.84</b>	<b>50,840.82</b>
Gastos financieros	1,585.92	1,315.33	1,014.15	678.93	305.83
<b>Utilidad antes de obligaciones</b>	<b>35,110.76</b>	<b>36,544.37</b>	<b>39,854.83</b>	<b>44,565.91</b>	<b>50,534.99</b>
15% Participación trabajadores	5,266.61	5,481.66	5,978.22	6,684.89	7,580.25
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>29,844.15</b>	<b>31,062.72</b>	<b>33,876.60</b>	<b>37,881.03</b>	<b>42,954.74</b>
22% impuesto a la renta	6,565.71	6,833.80	7,452.85	8,333.83	9,450.04
<b>UTILIDAD NETA PROYECTADA</b>	<b>23,278.44</b>	<b>24,228.92</b>	<b>26,423.75</b>	<b>29,547.20</b>	<b>33,504.70</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Granjas porcinas del Río

**Año:** 2013

#### **5.4.2 Flujo de caja**

El flujo de caja mide los ingresos y egresos en efectivo que se proyectará en un período determinado, lo que permite observar si es necesario de un financiamiento y obviamente va a contar con los recursos necesarios para pagar las diferentes obligaciones que mantiene. El siguiente cuadro identifica los ingresos y egresos en el monto que incurran.

**Cuadro N° 109 Flujo de caja**

Descripción	Año 0	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Inversión inicial	93,608.45					
<b>Ingresos</b>						
Utilidad Neta proyectada		23278.44	24228.92	26423.75	29547.20	33504.70
Depreciación activos fijos		4,814.23	4,814.23	4,814.23	4,616.23	4,616.23
Valor de rescate						53,743.22
<b>Total ingresos</b>		<b>28092.67</b>	<b>29043.15</b>	<b>31237.98</b>	<b>34163.43</b>	<b>91864.15</b>
Pago de la deuda		2,394.11	2,664.70	2,965.88	3,301.10	3,674.21
<b>Total egresos</b>		<b>2,394.11</b>	<b>2,664.70</b>	<b>2,965.88</b>	<b>3,301.10</b>	<b>3,674.21</b>
<b>FLUJO NETO DE CAJA</b>	93,608.45	<b>25698.56</b>	<b>26378.45</b>	<b>28272.10</b>	<b>30862.33</b>	<b>88189.94</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Granjas porcinas del Río

**Año:** 2013

## 5.5 Evaluación financiera

### 5.5.1 Costo de oportunidad

El proyecto tendrá un aporte de capital propio de 78,608.45 representado por un porcentaje de 75% y una parte financiada de 15,000 representada en porcentaje el 25%. Para el cálculo del costo de oportunidad, para el capital propio se utilizó la tasa activa referencial del Banco Central del Ecuador 4.53% y para el capital financiado se utilizó la tasa activa anual del Banco Nacional de Fomento 11%.

**Cuadro N° 110 Costo de oportunidad**

Descripción	Monto	Porcentaje	Tasa de ponderación	Valor Ponderado
Inversión propia	78,608.45	75.00 %	4.53 %	339.75
Inversión financiada	15,000.00	25.00 %	11.00 %	275.00
<b>Inversión total</b>	<b>93,608.45</b>	<b>100.00 %</b>		<b>614.75</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Granjas porcinas del Río

**Año:** 2013

El costo de oportunidad del proyecto es de 6.15%, considerado que las condiciones económicas serán estables.

Para el cálculo de la tasa de redescuento o rendimiento medio (TRM) se utilizó la tasa de inflación de 3.982% calculada como dato histórico hasta el 2014

$$TRM = (1 + C_k) (1 + INF) - 1$$

$$TRM = (1 + 0.0615) (1 + 0.03982) - 1$$

$$TRM = 10.37\%$$

El rendimiento del proyecto es de 10.37% lo que representa la tasa mínima de rentabilidad del proyecto.

### 5.5.2 Valor Actual Neto (VAN)

El valor presente neto, se calculó tomando en cuenta el costo de oportunidad 10.37%.

**Cuadro N° 111 Valor actual neto**

<b>Años</b>	<b>Flujos de caja netos</b>	<b>Flujos netos actualizados</b>
Año 0	-93,608.45	
Año 1	25,698.56	23,283.10
Año 2	26,378.45	21,652.77
Año 3	28,272.10	21,025.89
Año 4	30,862.33	20,794.91
Año 5	88,189.94	53,836.82
<b>Total</b>		<b>140,593.48</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Granjas porcinas del Río

**Año:** 2013

Se lo realizó mediante la aplicación de la siguiente fórmula:

$$VAN = II + \frac{FCN}{(1+i)^1} + \frac{FCN}{(1+i)^2} + \frac{FCN}{(1+i)^3} + \frac{FCN}{(1+i)^4} + \frac{FCN}{(1+i)^5}$$

VAN= **\$46,985.03**

El VAN es positivo lo que significa que supera a 0, puesto que permite determinar que la inversión es rentable y el proyecto es factible de realizarlo.

### 5.5.3 Tasa interna de retorno (TIR)

Para el cálculo de la TIR se utilizó dos tasas arbitrarias calculadas así:

Tasa superior del 15% pero dividida para 100 y una tasa inferior del 14% dividida para 100.

Las tasas se aplicaron en la siguiente tabla:

**Cuadro N° 112 Tasa interna de retorno**

Años	Flujos netos	Tasa de redescuento	
		0.14	0.15
Año 0	-93,608.45	-93,608.45	-93,608.45
Año 1	25,698.56	22,542.59	22,346.57
Año 2	26,378.45	20,297.36	19,945.90
Año 3	28,272.10	19,082.86	18,589.37
Año 4	30,862.33	18,272.98	17,645.64
Año 5	88,189.94	45,803.09	43,845.99
<b>Total</b>		125,998.89	122,373.46
<b>VAN</b>		<b>32,390.44</b>	<b>28,765.02</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Granjas porcinas del Río

**Año:** 2013

La fórmula que se utilizó para calcular la TIR es:

$$\text{TIR} = \text{Ti} + (\text{Ts} - \text{Ti}) \frac{\text{VAN} * \text{Ti}}{\text{VAN} * \text{Ti} - \text{VAN} * \text{Ts}}$$

**TIR= 22.93%**

La TIR es de 22.93% por lo que supera la tasa de descuento del 10.37%, lo que significa que el proyecto es viable.

#### **5.5.4 Período de recuperación (PRI)**

Se estableció con la finalidad de identificar en que tiempo se logrará recuperar la inversión inicial del proyecto, para lo cual se realiza la suma de los flujos hasta el año 3 para poder establecer el tiempo en años:

**Cuadro N° 113 Periodo de recuperación en años**

	<b>Inversión</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>	<b>Año 2018</b>
<b>Flujos</b>	93608.446	25,698.56	26,378.45	28,272.10	30,862.33	88,189.94

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Investigación propia

**Año:** 2013

Inversión= 93,608.45

Sumatoria de los flujos= 80,349.11

Diferencia = 13,259.34

Años= **3**

Luego se realiza una regla de tres con la información del cuarto flujo de efectivo, para encontrar el tiempo en meses:

**Cuadro N° 114Tiempo en meses**

Flujo de efectivo	30,862.33	12
Periodo buscado	13,259.34	<b>5</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Granjas porcinas del Río

**Año:** 2013

El indicador de evaluación financiera determina que el tiempo de recuperación de la inversión del proyecto será en 3 años 5 meses, por ende el proyecto se considera viable de ser ejecutado.

### 5.5.5 Relación Beneficio-Costo

Es una relación entre los flujos de efectivo positivos y los flujos de efectivo negativos. Mismos que sirven para establecer comparaciones entre los ingresos y egresos:

**Si  $B/C > 1$**  significa que existe un adecuado retorno

**Si  $B/C < 1$**  significa que no existe un adecuado retorno, lo que significa que no es atractiva la inversión.

**Si  $B/C = 1$**  significa indiferencia y no es aceptable.

**Cuadro N° 115 Relación Beneficio-Costo**

<b>Años</b>	<b>Ingresos</b>	<b>Egresos</b>	<b>Ingresos actualizados</b>	<b>Egresos actualizados</b>
Año 1	116,457.26	81,346.49	105,511.21	73,700.58
Año 2	123,480.43	86,936.05	101,358.98	71,361.51
Año 3	132,279.54	92,424.71	98,375.93	68,736.00
Año 4	143,171.39	98,605.48	96,468.27	66,439.95
Año 5	156,560.63	106,025.63	95,574.68	64,724.87
<b>Total</b>			<b>497,289.09</b>	<b>344,962.92</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Granjas porcinas del Río

**Año:** 2013

$$B/C = \frac{\sum \text{Ingresos}/(1+i)^n}{\sum \text{Egresos}/(1+i)^n} B/C = \frac{497,289.09}{343,952.85} = B/C = 1.44$$

Después de haber realizado el respectivo cálculo se puede identificar que el retorno de los ingresos es favorable, ya que por cada dólar invertido, el proyecto generara 1.44 centavos de dólar de retorno de la inversión, y se puede decir que el proyecto es viable de ser aplicado.

### 5.5.6 Resumen de evaluadores financieros

**Cuadro Nº 116 Resumen de evaluadores financieros**

Indicador	Resultado	Conclusión
VAN	\$46,985.03	viable
TIR	22,93%	rentable
C/B	\$ 1.44	viable
PRI	3años 5 meses	factible

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Granjas porcinas del Río

**Año:** 2013

Después de haber realizado el análisis correspondiente se determina que el proyecto es viable para su aplicación.



## CAPÍTULO VI

### 6 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

#### 6.1 Nombre o razón social

La futura empresa de crianza y comercialización de pollos capones y pulardas se denominara: Productora y Comercializadora “Ecopollos Cía. Ltda.” Misma que se constituirá con dos accionistas, siendo Norma Viviana Cuatín Quespaz y Rosa Elena Montenegro Hurtado, su nacionalidad ecuatoriana y su domicilio estará ubicado en Capulí, El Prado, parroquia San Gabriel, misma que está sujeta al cumplimiento de normas y permisos para la constitución y funcionamiento de la empresa. La empresa tiene como objetivo la crianza y comercialización de pollos capones y pulardas, a nivel de la ciudad de San Gabriel.

##### 6.1.1 Logotipo de la empresa

La empresa tendrá un logotipo que identificara al producto de los demás, además un eslogan que corrobore a la idea principal de la empresa.

**Ilustración Nº 5 Logotipo**



**Elaborado por:** La Autora  
**Fuente:** Granjas porcinas del Río  
**Año:** 2013

## **6.2 Aspectos laborales**

La empresa “Ecopollos” de acuerdo a la ley está obligada afiliar a los trabajadores al Instituto Nacional de Seguridad Social, quedando la empresa con el compromiso de realizar el trámite pertinente para la afiliación de sus empleados, así como también comunicar las inestabilidades de los trabajadores. Además se debe registrar en el Ministerio de Relaciones Laborales, pues es quien estará regulando al trabajador y al empleador del comportamiento y el cumplimiento de la ley.

### **6.2.1 Misión**

“Somos una empresa de producción y comercialización de pollos en el norte del país, encaminada a ofrecer un producto de excelente calidad, con estándares óptimos en el mercado de acuerdo a las exigencias del consumidor”.

### **6.2.2 Visión**

“Aspiramos ser una institución líder en la producción y comercializar de pollos de calidad a nivel provincial para el año 2018, mediante una excelente combinación de recursos; utilizando tecnología juntamente con talento humano capacitado, contribuyendo al desarrollo del sector productivo de la zona”.

### **6.2.3 Objetivos**

- La empresa estará direccionada a satisfacer la demanda local de pollos capones y pulardas.
- Mejorar la calidad de vida de los colaboradores de la empresa, fomentando las capacitaciones permanentes de valores e incentivos

que motiven al trabajador con la finalidad de trabajar con responsabilidad, cumpliendo con lo establecido.

- Mejorar la calidad de producción actual, ofreciendo un producto de excelente calidad al consumidor.

#### **6.2.4 Políticas empresariales**

- Capacitación permanente del personal que laborara en la empresa para el buen funcionamiento de la misma.
- Entregar el producto en el tiempo acordado y de acuerdo a las exigencias de los clientes.
- Utilizar la tecnología que represente un menor riesgo para la producción de pollos.
- Velar por el crecimiento, desarrollo y competitividad de la empresa.

#### **6.2.5 Principios y valores**

##### **a) Principios**

- **Liderazgo:** Se dirigirá a un grupo de trabajadores de la mejor manera, organizando equipos de trabajos para las diferentes actividades de la empresa y la revisión del cumplimiento de las mismas; creando un ambiente de respeto mutuo y logrando cumplir con los objetivos de la organización, resolviendo problemas con eficiencia en un tiempo prudente.
- **Competitividad:** La empresa “Ecopollos Cía. Ltda.” buscará ser competitiva en lo referente a calidad, precios y la atención al cliente, logrando ser líder en el mercado.
- **Calidad:** Producir un producto ecológico y de calidad, lo que ayudara a que el producto sea saludable y satisfaga las necesidades de los consumidores.

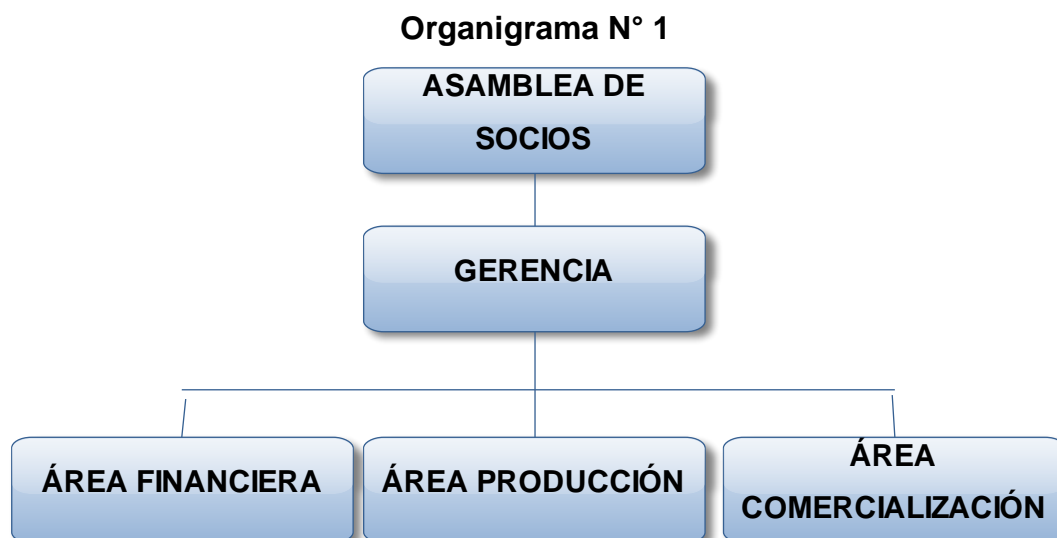
- **Mejoramiento continuo:** La tendencia de la empresa se basara en la mejora continua en los procesos productivos basándose en las normas de calidad.

## b) Valores

- **Responsabilidad:** Los miembros de la organización deben cumplir con las tareas y obligaciones asignadas con responsabilidad.
- **Lealtad:** Capacitar a los trabajadores acerca del compromiso que tienen con la empresa, con la finalidad de cumplir con los objetivos planteados.
- **Respeto:** Fomentar el respeto entre los colaboradores de la empresa, manteniendo un ambiente adecuado, de tal manera que los trabajadores estén a gusto en la empresa.
- **Transparencia:** La empresa será trasparente en el cumplimiento de sus obligaciones legales así como también en acuerdos comerciales.  
**Honestidad:** La organización demostrara a través del trabajo que realizan constantemente los trabajadores, mediante las acciones correctas.
- **Puntualidad:** La empresa se comprometerá a entregar a tiempo el producto al cliente.

## 6.3 Estructura organizacional

La estructura organizacional que pretende la empresa realizar, corresponde a un organigrama vertical o también conocido como organigrama militar, para poder identificar de mejor manera la línea de mando y los medios de control y dirección. Y de acuerdo como la empresa vaya creciendo se irá ampliando la estructura organizativa, tomando en cuenta las necesidades de la misma.



## 6.4 Estructura funcional

### 6.4.1 Niveles Estructurales

La estructura orgánica y funcional de la productora y distribuidora “Ecopollos Cía. Ltda.” Estará formada así:

- **Nivel Legislativo:** Se compone por los socios de la compañía que componen la Junta General de Socios; son los responsables de planificar y tomar decisiones.
- **Nivel Ejecutivo:** Oh llamado también nivel Directivo estará al mando el gerente de la compañía, quien es el responsable del fiel cumplimiento de la compañía, es decir de dirigir, orientar, conducir y supervisar la ejecución de cada una de las actividades encomendadas a sus inferiores.
- **Nivel Auxiliar:** Se integra por la unidad de contabilidad y secretaria, la cual realiza todas las funciones necesarias para un buen desarrollo de la empresa.

- Nivel Operativo: contempla toda la fuerza de trabajo; es decir el personal involucrado en todas las actividades productivas y de comercialización del producto.

## 6.4.2 Manual de funciones

### 6.4.2.1 Nivel Legislativo

<b>Área: Junta General de Socios</b>	<b>Cargo: 2 Socios</b>
<b>Función:</b> Serán los responsables del buen funcionamiento de la compañía hacia el cumplimiento de los objetivos propuestos.	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Designar y remover al gerente y fijar su remuneración.</li> <li>• Resolver la forma de reparto de utilidades de la empresa.</li> <li>• Resolver la amortización de los aportes sociales.</li> <li>• Aprobar o rechazar los balances y cada una de sus cuentas que se presenten.</li> <li>• Resolver el aumento o disminución del capital y el plazo de duración de la empresa.</li> <li>• Autorizar la compra o enajenación de bienes inmuebles de la empresa.</li> <li>• Acordar la inclusión de nuevos accionistas o la exclusión de uno de accionistas.</li> <li>• Autorizar al gerente general la celebración de contratos.</li> <li>• Dictar el reglamento necesario para la ejecución de las actividades de la empresa.</li> <li>• Tomar decisiones que sean convenientes para el buen funcionamiento de la compañía.</li> </ul>	

#### 6.4.2.2 Nivel Ejecutivo

<b>Área: Gerencia</b>	<b>Cargo: Gerente</b>
<b>Función:</b> Radica en el manejo empresarial y económico de la empresa, es el responsable de tomar decisiones para la gestión de la empresa.	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Representante legal y judicial de la compañía.</li> <li>• Suscribir en unión de los socios los certificados de aportación, así como los títulos de acciones.</li> <li>• Revisar los estados financieros de la compañía, los cuales serán presentados anualmente a la Junta General de Accionistas.</li> <li>• Comunicar las resoluciones de la Junta General de Accionistas.</li> <li>• Actuar como secretario en las Juntas Generales de Accionistas.</li> <li>• Dirigir, planificar e implementar las políticas de la empresa.</li> <li>• Cumplir con las responsabilidades de la Junta General de Accionistas.</li> <li>• Formular los planes y programas que debe cumplir la compañía y someterlos a la aprobación de la Junta General de Accionistas.</li> <li>• Supervisar el cumplimiento de las actividades de las dependencias</li> <li>• Cumplir y hacer cumplir las políticas de la empresa.</li> <li>• Y demás funciones que fueran asignadas por la Junta General de Socios.</li> </ul>	
<b>Requisitos del cargo:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estudios superiores en Administración, Economía, Contador.</li> <li>• Capacitación en administración y gestión del talento humano</li> </ul>	
<b>Competencias técnicas:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Generación de nuevas ideas, y pensamiento crítico.</li> <li>• Inspección de productos o servicios</li> <li>• Manejo de recursos financieros, y Monitoreo y control y la toma de decisiones.</li> </ul>	

#### 6.4.2.3 Nivel Auxiliar

<b>Área: Auxiliar</b>	<b>Cargo: Contadora</b>
<b>Función:</b> Unidad encargada del manejo y control de las comunicaciones internas y externas como su archivo, y brindar apoyo en aspectos administrativos coordinados conjuntamente con la gerencia. Y sobre todo encargada de la preparación de estados financieros de forma oportuna y razonable.	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Responsable de la planificación, organización y coordinación</li><li>• Clasificar, registrar, analizar e interpretar la información financiera.</li><li>• Llevar los libros mayores de acuerdo con la técnica contable y los auxiliares necesarios.</li><li>• Preparar y presentar informes sobre la situación financiera de la empresa.</li><li>• Preparar y presentar las declaraciones tributarias.</li><li>• Lleva el control de cuentas por pagar.</li><li>• Lleva el control bancario de los ingresos de la institución que entran por caja.</li><li>• Llevar correctamente el archivo de la documentación de la compañía.</li><li>• Elaborar roles de pago y pagar puntualmente los impuestos.</li><li>• Aplicar los principios y normas de contabilidad.</li><li>• Tener documentación de respaldo indistintamente de la actividad que se realice en la empresa.</li><li>• Comunicar a sus superiores de situaciones que representen una amenaza para el logro de las metas trazadas.</li></ul>	
<b>Requisitos del cargo:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Estudios en contabilidad y conocimientos de tributación y experiencia en el manejo contable.</li><li>• Conocimiento de los PCGA, las NIIFS entre otras.</li></ul>	
<b>Competencias técnicas del puesto:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Manejo de recursos financieros.</li><li>• Excelentes relaciones humanas y comprensión escrita y oral.</li></ul>	



#### 6.4.2.4 Nivel Operativo

<b>Área: Operativa</b>	<b>Cargo: Galponeros</b>
<b>Función:</b> Encargados de realizar todo el proceso de crianza y faenamiento de los pollos	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Mantener limpios los galpones, así como bebederos y comederos.</li><li>• Poner el alimento y agua a los pollos en los horarios convenidos.</li><li>• Revisar que todos los pollos estén bien.</li><li>• Informar todo tipo de irregularidades.</li><li>• Verificar que el pasto este en perfectas condiciones para que los pollos puedan ser liberados.</li><li>• Retirar en caso de existir pollos muertos.</li><li>• Revisar la cama de los pollos que se encuentre en buenas condiciones.</li><li>• Informar que los pollos están listos para ser faenados.</li><li>• Faenar los pollos para la venta</li></ul>	
<b>Requisitos del cargo</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Con o sin experiencia</li></ul>	

<b>Área: Operativa</b>	<b>Cargo: Técnico avícola</b>
<b>Función:</b> Encargados de realizar todo el proceso de crianza de los pollos.	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hacerse cargo de todo lo referente a los procesos productivos, para lograr la eficiencia y un producto de calidad.</li> <li>• Poner el alimento y agua a los pollos en los horarios convenidos.</li> <li>• Revisar que todos los pollos estén bien.</li> <li>• Informar todo tipo de irregularidades.</li> <li>• Realizar el proceso adecuado de castración de los pollos.</li> <li>• Revisar la cama de los pollos que se encuentre en buenas condiciones.</li> <li>• Será el responsable conjuntamente con el galponero de que el producto se encuentre en condiciones óptimas para su venta.</li> <li>• Ayudar con el proceso de Faenamiento de los pollos.</li> </ul>	
<b>Requisitos del cargo</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ingeniero o técnico en crianza de aves.</li> </ul>	
<b>Competencias técnicas del puesto</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Excelentes relaciones humanas.</li> <li>• Por lo menos un año de experiencia.</li> </ul>	

<b>Área: Operativa</b>	<b>Cargo: Vendedor</b>
<b>Función:</b> Encargados de realizar la publicidad y venta del producto.	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar las ventas y cobranzas.</li> <li>• Establecer juntamente con el gerente las políticas de ventas.</li> <li>• Manejar un control de cartera de clientes, para evitar pérdidas.</li> <li>• Mantener a los clientes informados sobre novedades.</li> <li>• Actuar con iniciativa.</li> <li>• Agradecer al cliente por la visita.</li> <li>• Llevar un control adecuado de las ventas.</li> <li>• Revisar la mercadería que este en perfectas condiciones</li> </ul>	
<b>Requisitos del cargo</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bachiller</li> </ul>	
<b>Competencias técnicas del puesto</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Excelentes relaciones humanas.</li> <li>• Personas con capacidad para negociar.</li> <li>• Debe ser analítico y con pensamiento crítico.</li> </ul>	

Se toma en cuenta que para empezar con la producción de pollos al inicio no se contratara con más personal, el mismo personal operativo se encargara de faenar el pollo para entregar al vendedor para que lo comercialice.

#### **6.4.3 Base Legal para la constitución de la Cía. Ltda.**

##### **Requisitos**

Para invertir en la constitución de una compañía de responsabilidad limitada, se debe tener capacidad civil para contratar; lo que garantiza la creación de un ente jurídico y aspectos del cual gozan los dos socios de la empresa.

La responsabilidad limitada podrá tener como finalidad la realización actividades de comercio y actividades mercantiles permitidas por la ley; que garantice la creación de la empresa “Ecopollos Cía. Ltda.”

El capital de la compañía, estará legalmente formado por las aportaciones de los dos socios, la cual no será menor al monto fijado por la Superintendencia de Compañías, el monto establecido según resolución N° 99.1.1.1.3008 del 7 de septiembre de 1999, y publicado en el Registro Oficial N° 278, que establece como mínimo un capital de 400 dólares para la constitución.

Al constituirse la compañía, el capital debe estar cumplidamente suscrito, y pagado por lo menos el 50% de cada participación de los socios. Tomando en cuenta que las aportaciones pueden ser en numerario o en especies, el saldo de capital deberá integrarse en un plazo no mayor a los 12 meses equivalentes a un año. Contándose desde la fecha de constitución de la compañía.

La compañía limitada se constituye de dos o más personas hasta un máximo de 15 personas, lo que se ajusta a los requerimientos de la Superintendencia de Compañías. Tomando en cuenta que la empresa a crearse será constituida por dos socios.

Los socios deben responder por las obligaciones sociales únicamente hasta el monto de sus aportaciones individuales, realizando comercio bajo una razón social, aspectos que no involucran al patrimonio privado de cada socio, ya que se puede poner en riesgo el patrimonio aportado.

La compañía entregara a cada socio el certificado de aportación, en el que estipulara, que no debe ser negociado y la conformación del número de socios, lo que permite a los socios tener seguridad en la legalidad de la empresa y mantenerse siendo parte de la misma.

La creación de la compañía se la realizara a través de escritura pública, tomando en cuenta todos los aspectos legales que exija la Superintendencia de Compañías y las respectivas formalidades legales del Notario, y se inscribirá en el Registro Mercantil, es un ente jurídico que garantiza continuar con las actividades para la cual se crea, y garantice los intereses de los socios. El notario incorporara dentro de la escritura al protocolo, el certificado del representante legal de la compañía.

#### **6.4.3.1 Permisos de funcionamiento**

Para poder obtener el **Registro Único de Contribuyentes (RUC)** es necesario contar con la documentación pertinente:

- Cédula del representante legal.
- Copia del certificado de votación.
- Planilla de servicio eléctrico, consumo de teléfono o consumo de agua potable.

**Requisitos para obtener la Patente Municipal:** La patente municipal otorga el derecho para fabricar, ejecutar y vender un bien, y para obtener el permiso es necesario de los siguientes requisitos:

- Copia de la cedula y certificado de votación.
- Escritura del terreno.
- Copia del RUC.
- Declaración juramentada del inicio de la actividad económica empresarial.
- Copia de la cedula de identidad del representante legal
- Recibo del último pago del impuesto predial e inscripción.

**Requisitos para obtener permiso del cuerpo de bomberos:** Para la obtención del permiso de los bomberos se debe presentar los siguientes requisitos:

- Solicitud de inspección
- Inspección aprobada por el cuerpo de bomberos de Montúfar
- Copia del RUC
- Copia de cedula de ciudadanía y papeleta de votación del representante legal.
- Pago de la especie correspondiente al permiso de funcionamiento solicitado.

**Requisitos para obtener el permiso de funcionamiento y el registro sanitario en el ministerio de salud pública**

- copia de cédula y papeleta de votación del representante legal.
- Permiso de la intendencia.
- Ficha de inscripción y copia del RUC.
- Permiso del cuerpo de bomberos.
- Certificado de salud- copia y original.

**Requisito para obtener el permiso de la cámara de comercio**

- Copia de la escritura de constitución o estatutos aprobados, copia del RUC.
- Copia de la resolución de Superintendencia de Compañías.
- Copia del Registro mercantil, Copia del Nombramiento del Representante Legal.
- Copia de cédula de identidad o en caso de ser extranjero el pasaporte de Representante legal.

#### 6.4.3.2 Formación de la empresa

Para la conformación legal y celebración de la escritura de constitución de la empresa son necesarios los siguientes aspectos:

**Entidad:** se constituirá una empresa procesadora y distribuidora de pollos Cía. Ltda.

**Socios:** la compañía se conformara por dos socios

**Cuadro Nº 117N° de Socios**

Nombres	Apellidos	Nacionalidad	Dirección
Norma Viviana	Cuatín Quespaz	Ecuatoriana	San Gabriel
Rosa Elena	Montenegro Hurtado	Ecuatoriana	El prado

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** investigación propia

**Año:** 2013

**Obligaciones sociales:** Los socios se comprometen a cumplir con las aportaciones respectivas.

**Desarrollo de actividades:** La producción y comercialización del producto de la compañía se desarrollara con el nombre “Ecopollos Cía. Ltda.”

**Objetivo:** Crianza y comercialización de pollos capones y pulardas.

**Capital:** Cada uno de los socios aportara con 39.304,25 dando un total de 78.608,45 y una parte financiada que es de 15,000 dólares al BNF.

**Domicilio:** La empresa estará ubicada la provincia del Carchi, ciudad de san Gabriel, el Capulí, El Prado sector rural.

### **6.4.3.3      Reglamento interno**

La empresa contará con un reglamento interno estableciendo las siguientes obligaciones y sanciones al cumplimiento del mismo de acuerdo a lo dispuesto en el código de trabajo.

#### **Generalidades**

**Artículo 1.-** “Ecopollos” Cía. Ltda. Tiene su domicilio principal en la ciudad de San Gabriel, provincia del Carchi y su actividad económica es la producción y comercialización de pollos capones y palurdas, especializado en ofrecer un producto de calidad a precios accesibles.

En el presente reglamento interno de trabajo la compañía “Ecopollos” se la denominara empresa, y el personal que labora en la empresa se denominara trabajadores o empleados, que desempeñen sus actividades en cualquier departamento.

**Artículo 2.-** Este reglamento de trabajo comprende el conjunto de normas técnicas y administrativas necesarias para la buena marcha de la compañía, para la producción y comercialización de pollos.

Es obligación de la compañía y de sus trabajadores, la prosperidad de la misma y su permanencia como fuente de trabajo. Todo trabajador de la empresa está sujeto a la observación de este reglamento y obligado a su cumplimiento, su violación determinará las sanciones establecidas en el código y en la ley.

**Artículo 3.-** Autoridad y Políticas: Al gerente general le corresponde ejercer los derechos que el Código de Trabajo concede a los patronos, toda vez que actúa como representante legítimo de la empresa. La empresa pondrá en conocimiento de los trabajadores las políticas internas que regulan y



controlan las actividades del negocio. El cumplimiento de las políticas internas de la empresa es obligatorio por parte de los trabajadores.

**Artículo 4.-** Determinación del trabajo: Las funciones que se asignen a cada trabajador serán de exclusivo criterio del jefe inmediato, para lo cual, se basará en la apreciación de la capacidad, conocimientos técnicos y a la experiencia que en cada caso demuestre el trabajador.

**Artículo 5.-** Clases de Contratos.- De acuerdo a las necesidades de la empresa, podrán celebrarse contratos individuales de trabajo, entre otros, de la siguiente manera:

- A prueba
- De plazo indefinido

**Artículo 6.-** Requisitos de Ingreso: Los interesados en ingresar en calidad de trabajadores a la empresa “Ecopollos Cía. Ltda.”, deberán cumplir con los siguientes requisitos y presentar la siguiente documentación:

- Presentar la hoja de vida
- Tener experiencia en la actividad.
- Ser mayor de edad.
- Certificado de salud actualizado
- Someter a pruebas técnicas, psicológicas y entrevistas establecidas por la empresa.

**Documentos e información:** El trabajador deberá informar con absoluta veracidad y exactitud sus datos de afiliación, dirección domiciliaria, referencias personales, cargas familiares y sociales, lugares de trabajo anteriores, motivos y fechas de salida.

## **Condiciones del trabajo**

**Artículo 7.-** Duración de la Jornada: todos los trabajadores darán cumplimiento al horario de trabajo, es decir 8 horas diarias 40 horas a la semana de lunes a viernes, el resto de horas trabajadas deben sujetarse a lo que establece la ley, es decir descanso compensado y pago de horas con el recargo de ley que corresponde. Sin exceder de las horas fijadas de conformidad con la Ley y el presente reglamento, por la naturaleza propia de sus actividades, Todos los trabajadores se comprometerán a trabajar aceptando las modificaciones que se presentaren por alguna causa imprevista.

Los trabajadores tendrán un control de entradas para de esta manera poder controlar el ingreso a la empresa, con la finalidad de que se esté cumpliendo con lo dispuesto en la ley. Entendiéndose que tendrán un horario establecido para la realización de las actividades así como también para su receso para ir al almuerzo.

**Artículo 8.-** Si el trabajador excede de tres faltas se tomara las respectivas sanciones como un visto bueno, y en caso de que sea una falta de asistencia y pase de tres ocasiones en un mes serán considerados con un visto bueno ante las autoridades pertinentes de la empresa.

**Artículo 9.-** La empresa reconocerá a sus trabajadores horas suplementaria y extraordinarias en caso de existir, de acuerdo con las necesidades de la empresa lo requieran de acuerdo a lo que este estipulado en la ley, en fines de semana o feriados.

**Artículo 10.-** Los trabajadores deberán pedir autorización de la empresa para poder realizar horas suplementarias o extraordinarias, si en caso de que los trabajadores de la empresa no piden una autorización y en caso de existir un accidente; la empresa no se responsabiliza de los accidentes.

**Artículo 11.-** Los permisos a los trabajadores se darán únicamente por causas mayores como un accidente a un familiar cercano, o calamidad domestica del mismo.

**Artículo 12.-** Permisos: Los permisos serán:

- Por enfermedad no profesional o común debidamente justificada y atendida por un profesional de la salud, el contrato se suspende durante ella y empleador está obligado a recibirlo nuevamente cuando recupere su salud, siempre y cuando la enfermedad no excediere de un año. En este caso el trabajador tendrá derecho al 50% de la remuneración durante los tres primeros días, que será pagado por el empleador; a partir del tercer día, el IESS le pagará el subsidio en relación con su remuneración, de acuerdo a la legislación vigente.
- Sufragio.
- Fallecimiento de un familiar según lo determinado en el Código de Trabajo vigente.
- Con autorización expresa del Gerente General.
- Por calamidad doméstica o fuerza mayor.

Por maternidad durante un período de 12 semanas percibirá el 25% de su remuneración y la diferencia será pagada por el IESS según las disposiciones legales pertinentes. Por paternidad durante un período de 10 días por el nacimiento de su hija o hijo cuando el nacimiento sea por parto normal, en los casos de nacimientos múltiples o por cesárea se prolongará por 5 días más.

Por enfermedad profesional y accidente de trabajo, entendiéndose enfermedad profesional a la afección aguda o crónica causada de una

manera directa por el ejercicio de la profesión o labor que realiza el trabajador y que le produce incapacidad y se denomina accidente de trabajo al suceso imprevisto y repentino que causa al trabajador una lesión corporal o una perturbación funcional.

**Artículo 13.-** Peticiones y reclamos: Toda petición, reclamo o información individual será formulada directamente por el trabajador interesado, siguiendo el órgano regular, esto es, primero al gerente administrativo financiero y de recursos humanos, luego al jefe técnico y finalmente al gerente general.

## **Remuneración**

**Artículo 14.-** Las remuneraciones; los sueldo o remuneraciones se fijarán en razón de la naturaleza del trabajo y de conformidad conocimiento, experiencia, especialización y preparación profesional, pero ninguno será menor a lo establecido por la ley que es de 340.

La remuneración que percibe el trabajador es aquella que en cada caso particular, se estipula en el respectivo contrato de trabajo.

Las remuneraciones de los trabajadores serán pagadas en la empresa “Ecopollos Cía. Ltda.” o depositadas directamente en la cuenta corriente o de ahorro que éstos determinen o señalen., debiéndose dejar constancia de dicho pago en los recibos y roles de pago individuales, lo que servirá como prueba plena de la liquidación y pago de estas obligaciones.

## **Derechos y beneficios**

**Artículo 15.-** Vacaciones: Todo trabajador tendrá derecho de gozar anualmente de un período ininterrumpido de quince días de vacaciones, incluidos los días no laborables. Los trabajadores que hubieren prestado sus servicios por más de cinco años en la empresa, tendrán derecho a gozar adicionalmente de un día de vacaciones por cada uno de los años excedentes, de acuerdo al artículo 69 del código de trabajo.

Durante el mes de diciembre, la empresa elaborará el plan anual de vacaciones de todo el personal para el año siguiente. Esta gestión es responsabilidad del gerente administrativo-financiero y de recursos humanos o de la gerencia técnica. Los trabajadores deberán firmar los comprobantes de liquidación de vacaciones en tres ejemplares: uno para el trabajador y los demás para el empleador.

## **Obligaciones de los trabajadores**

**Artículo 16.-** Cumplir con las disposiciones del código del trabajo y leer cuidadosamente el presente reglamento interno de trabajo y dar fiel cumplimiento a todas y cada una de las disposiciones que en él se detallan.

- No es de esperarse que cada empleado tenga un amplio conocimiento de las leyes que afecten a sus responsabilidades, sin embargo, es necesario que cada empleado tenga conocimiento laboral de las actividades permitidas dentro de su trabajo.
- Observar siempre buena conducta respetando las normas de moral y disciplina.
- Ejecutar su trabajo en los términos del contrato y bajo la dirección del jefe inmediato, a cuya autoridad está sometido en todo lo concerniente al trabajo.

- Suministrar a su jefe inmediato o inmediato superior cuando lo solicite, informaciones completas de aquello que se relaciona con su trabajo.
- Avisar a su jefe inmediato, con la debida anticipación, cuando no va a poder concurrir al trabajo, para que pueda ser reemplazado temporalmente y evitar así alteración en las actividades de la empresa.
- Permanecer durante la jornada de trabajo en el lugar donde está autorizado.
- Fomentar la armonía, respeto y guardar discreción con los compañeros de trabajo y superiores, en las relaciones personales y la ejecución de sus labores.
- Guardar absoluta reserva acerca de los detalles del giro del negocio que desarrolla la empresa, por lo que, deberá mantener estricta confidencialidad del caso en los asuntos técnicos, contables, fórmulas, estrategias de comercialización o de cualquier otra naturaleza, que tuvieren conocimiento, en razón de la labor que desempeñan.

### **Prohibiciones a los trabajadores**

**Artículo 17.-** A más de lo establecido en el artículo 46 y demás disposiciones del código del trabajo y otras normas legales, la empresa prohíbe terminantemente a los trabajadores, lo siguiente:

- Negarse a trabajar en las labores, funciones u horarios a que estuvieren destinados.
- Ingerir, introducir o conservar bebidas alcohólicas, sustancia alucinógenas, psicotrópicas o narcóticas durante las jornadas de trabajo y horas laborables.
- Presentarse a sus labores en estado de embriaguez y/o bajo el efecto de sustancias narcóticas o psicotrópicas.

- Participar en actividades, políticas o religiosas dentro de las dependencias de la empresa.
- Escribir leyendas ofensivas a la dignidad de la empresa o de sus funcionarios o de cualquiera de los trabajadores de la misma.

### **Obligaciones y prohibiciones del empleador**

#### **Artículo 18.- Obligaciones del empleador:**

- Pagar las cantidades que correspondan al trabajador, en los términos del contrato y de acuerdo con las disposiciones del Código de Trabajo vigente.
- Instalar la fábrica, sujetándose a las medidas de prevención, seguridad e higiene del trabajo y demás disposiciones legales y reglamentarias, tomando en consideración, además, las normas que precautelan el adecuado desplazamiento de las personas con discapacidad.
- Establecer comedores para los trabajadores cuando éstos laboren en un número de cincuenta o más en la fábrica o empresa, y los locales de trabajo estuvieren situados a más de dos kilómetros de la población más cercana.
- Llevar un registro de trabajadores en el que conste el nombre, edad, procedencia, estado civil, clase de trabajo, remuneraciones, fecha de ingreso

### **Sanciones y multas**

**Artículo 19.-** Infracciones al reglamento interno: Toda infracción a las estipulaciones y a las disposiciones de este reglamento interno serán sancionados con:

- Amonestación por falta leve, se realizará por escrito.

- Multas económicas hasta por el 10% de la remuneración diaria del trabajador infractor, dependiendo de la gravedad de la falta.
- Solicitud de visto bueno por falta grave.

### **Terminación del contrato de trabajo**

**Artículo 20.-** Causales de la terminación: Serán causas justificadas, por las que la empresa puede poner término al contrato de trabajo:

Las Faltas Graves establecidas en el presente Reglamento, como por ejemplo, injurias o conducta inmoral grave debidamente comprobada.

La no concurrencia del trabajador a sus labores durante tres días en un mismo mes de labores; así mismo, la falta injustificada o sin aviso previo al trabajo de parte del trabajador que tuviere a su cargo una actividad o máquina, cuyo abandono o paralización signifique una perturbación al proceso.

#### **6.4.3.4 Código de ética**

Referente formal e institucional de la conducta personal y profesional que deben cumplir los trabajadores, directivos y proveedores de la empresa “Ecopollos Cía. Ltda.”

Empresa comprometida y responsable con la sociedad y en base al compromiso con el cliente de brindar un productos de calidad que sean bajos en colesterol, por lo que sus colaboradores promueven y exigen un comportamiento correcto en el funcionamiento de las actividades de la compañía y a la vez al mejoramiento de la comunidad, a través de la generación de empleo y de un salario digno.



**Con los consumidores o clientes:** Son la esencia por la cual existirá la empresa. Ofreciendo pollos de calidad, y a su vez los valores nutricionales.

**Con los accionistas:** El compromiso es proporcionar una rentabilidad razonable por la inversión.

**Con los colaboradores:** El compromiso es darles una estabilidad laboral, pagar todos los beneficios de acuerdo a lo que estipula la ley.

**Honestidad:** Los empleados de “Ecopollos” evitarán situaciones que perjudiquen a las actividades de la empresa y trabajarán con eficiencia y eficacia con el fin de obtener los rendimientos esperados.

**Legalidad:** La empresa y sus trabajadores serán los responsables del buen funcionamiento de la empresa y de los productos que se oferten al público.

**Profesionalismo:** Los trabajadores de la empresa realizarán sus actividades de manera eficiente y eficaz, cumpliendo con el reglamento estipulado y basándose en los controles. Además no deben compartir información verbal ni por escrito sobre los sistemas o procesos de trabajo que se consideran confidenciales.

**Confidencialidad:** Los colaboradores de la empresa, sin importar el nivel o el puesto que desempeñe. Están obligados a guardar confidencialidad de la información a la que tenga acceso por motivo de sus actividades laborales dentro y fuera de ellas.

**Responsabilidad:** Las personas que estén a cargo del funcionamiento correcto de la compañía tienen la obligación de ser ejemplo del cumplimiento del código de ética.

**Penalidades:** El incumplimiento del código de ética está sujeto a penalidades que van desde un llamado de atención de forma verbal o escrito, hasta la pérdida del trabajo.

## CAPÍTULO VII

### 7 IMPACTOS

#### 7.1 Principales impactos

Es importante analizar el potencial que tiene el proyecto para lograr cambiar la realidad ambiental, socio-económica, empresarial y educativo con relación a una empresa de producción y comercialización de pollos capones y pularadas, mismo que se formulará un sistema de calificación, el cual se constituye como un medidor de impactos del entorno, sean directos e indirectos que afecten al entorno en el que se pretende instalar el proyecto.

**Cuadro N° 118 Ponderación**

<b>Nivel de Impacto</b>	<b>Calificación</b>
Alto Positivo	+3
Medio Positivo	+2
Bajo Positivo	+1
<b>No existe impacto</b>	<b>0</b>
Alto Negativo	-3
Medio Negativo	-2
Bajo Negativo	-1

<b>Escala</b>	<b>Condición</b>
Favorable	1 a 3
No favorable	-1 a -3
Indiferente	0

**Elaborado por:** La Autora  
**Fuente:** Ing. Walter Jácome  
**Año:** 2013

Para el análisis de cada uno de los impactos se realiza en base a la tabla, de modo que se asigna a cada uno de ellos las calificaciones correspondientes. Siguiendo el procedimiento se realizara una sumatoria

de los valores totales de cada uno de los impactos para obtener una valoración general del presente estudio.

### 7.1.1 Impacto Ambiental

- Disminución de polución- contaminación ambiental.
- Manejo de desechos para evitar la contaminación.
- Medidas sanitarias para evitarlas posibles enfermedades.
- Fertilizante orgánico siendo un nutriente natural para el suelo.

**Cuadro N° 119 Impacto ambiental**

INDICADORES / ASPECTOS	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Disminución de la Polución			X					
Manejo de Desechos		X						
Medidas Sanitarias			X					
Fertilizante Orgánico	X							
<b>Total</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-2</b>					<b>-0.75</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Ing. Walter Jácome

**Año:** 2013

$$\text{Nivel de impactos ambiental} = \frac{\text{Sumatoria}}{\text{N° Indicadores}} = -\frac{3}{4} = -0.75$$

Según el resultado se puede concluir que el proyecto tendrá un impacto ambiental negativo, sin embargo este será tan alto por lo que puede ser mitigado mediante un plan de acción el cual será el manejo adecuado de los fertilizantes orgánicos.

- **La disminución de polución:** Es bajo negativo, puesto que se tratará de evitar la contaminación por ser un desecho no constante, el cual requiere un control adecuado, considerando que existirá contaminación en menor escala, por lo que la empresa de crianza de pollos de la población.

- **Manejo de desechos:** Es medio negativo, porque a pesar de mantener un control adecuado de limpieza de las instalaciones y llevar un manejo adecuado de los desechos, se contaminara a través de olores de estos son muy fuertes, pero un control correcto y mejoramiento de las instalaciones, por lo que la contaminación será en un menor grado.
- **Medidas sanitarias adecuadas:** Medio negativo debido a que se quiere obtener un excelente producto con estándares que se recomiendan para la crianza de aves, además se cuenta con todos los servicios básicos principalmente los servicios básicos agua potable y alcantarillado.
- **Fertilizantes orgánicos:** Es alto negativo ya que el olor que emana este fertilizante contamina el ambiente, pero con el tratamiento que se le dé se podrá ir mejorando este impacto y esto se utilizará como nutriente para el suelo en mejora de la comunidad.

#### 7.1.2 Impacto socio-económico

- Uso de materia prima de calidad
- Generación de empleo
- Generación de valor agregado
- Mejoramiento de la calidad de vida de las personas
- Aumento de la producción

**Cuadro Nº 120 Impacto socio-económico**

INDICADORES / ASPECTOS	-3	-2	-1	0	1	2	3	total
Uso de materia prima de calidad							X	
Generación de empleo						X		
Generación de valor agregado						X		
Mejoramiento de la calidad de vida de las personas						X		
Aumento de la producción						X		
<b>Total</b>						<b>8</b>	<b>3</b>	<b>11.00</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Ing. Walter Jácome

**Año:** 2013

$$\text{Nivel de impactos socio-económico} = \frac{\text{Sumatoria}}{\text{Nº Indicadores}} = \frac{11}{5} = 2.20$$

Una actividad económica tiene cambios, así como la generación de empleo, ya que significa un aumento del ingreso de cada una de las familias de la localidad, logrando dinamizar la producción de diferentes negocios de la zona. Para mejorar el desarrollo de la planta avícola.

- **Uso de materia prima de calidad:** La materia prima que se utilizara será de calidad se comprara con el objetivo de ofrecer un producto con excelentes beneficios nutritivos.
- **Generación de empleo:** La empresa generará empleo para los habitantes de la zona y a su vez la generación de un ingreso para las familias.
- **Generación de un valor agregado:** El valor agregado que tendrá es que son pollos naturales criados a base de alimentación natural.
- **Mejoramiento de la calidad de vida de las personas:** Cambiara radicalmente las condiciones de vida de las personas, primero porque logran obtener un empleo y por ende un ingreso, además tendrán acceso a consumir un producto de calidad.

- **Aumento de la producción:** La empresa logrará aumentar la producción con el objetivo de lograr cubrir un porcentaje de la población insatisfecha.

### 7.1.3 Impacto empresarial

**Cuadro Nº 121 Impacto Empresarial**

INDICADORES / ASPECTOS	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Eficiencia y eficacia en la productividad de la empresa							X	
Excelente prestigio						X		
Ampliar su cobertura de entrega						X		
Combinación de métodos tradicionales con innovación						X		
Oferta de producto de calidad						X		
<b>Total</b>						<b>8</b>	<b>3</b>	<b>11.00</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Ing. Walter Jácome

**Año:** 2013

$$\text{Nivel de impactos empresarial} = \frac{\text{Sumatoria}}{\text{Nº Indicadores}} = \frac{11}{5} = 2.20$$

- **El desarrollo empresarial** estará ligado por la importancia de desarrollar un sistema de producción diferente a la actual, la producción de pollos capones y pulardas es una clara evidencia de obtener ganancias, tomando en cuenta la mano de obra local con la finalidad de mejorar al sector.
- **Eficiencia y eficacia en la productividad de la empresa:** Se lograra a través de un excelente desempeño por parte de funcionarios y obreros de la empresa.
- **Excelente prestigio:** A través de la realización de las ventas de un producto de calidad a un precio acorde a la capacidad adquisitiva de las personas.

- **Ampliación de cobertura de entrega:** Para todo lo que es la ciudad de San Gabriel y la provincia del Carchi con la finalidad de cubrir con la demanda.
- **Combinación de métodos tradicionales con la innovación:** A través de un proceso de castración con el fin de obtener una carne de buena calidad, mejorando la alimentación de las familias.
- **Oferta de producto de calidad:** Los productos serán de calidad, puesto que son alimentados con medicina natural, no contienen hormonas.

#### 7.1.4 7.1.6. Impacto Educativo

**Cuadro Nº 122 Educativo**

INDICADORES / ASPECTOS	-3	-2	-1	0	1	2	3	total
Generación de nuevos conocimientos en la producción							X	
Generación de nuevas propuestas						X		
Capacitación						X		
Estilo de vida						X		
<b>Total</b>						<b>6</b>	<b>3</b>	<b>9.00</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Ing. Walter Jácome

**Año:** 2013

$$\text{Nivel de impactos Educativo} = \frac{\text{Sumatoria}}{\text{Nº Indicadores}} = \frac{9}{4} = 2.3$$

El impacto educativo estará ligado claramente con la generación de nuevos conocimientos sobre el producto que se estará realizando para ofertar y que llegue en buenas condiciones a cada mesa de las familias.



- **Generación de nuevos conocimientos en la producción:** Logrando ofertar un producto de calidad con conocimientos actualizados, evitando toda clase de químicos en la producción.
- **Generación de nuevas propuestas:** Proponiendo la oferta de pollos capones y pularadas a la población con la finalidad de mejorar el nivel alimenticio de las personas.
- **Capacitación:** Se capacitara a los trabajadores sobre este nuevo producto que conozcan las personas los beneficios alimenticios que tiene el producto.
- **Estilo de vida:** Las familias tendrán un diferente estilo de vida gracias a la existencia de este nuevo conocimiento, ya que podrán adquirir un producto de calidad y con un sinnúmero de beneficios alimenticios.

## 7.2 Resumen general de impactos

**Cuadro N° 123 Resumen de impactos**

Nombre del indicador	Valor
Ambiental	-0.75
Socio-económico	2.2
Empresarial	2.2
Educativo	2.25
<b>Total</b>	<b>5.90</b>

**Elaborado por:** La Autora  
**Fuente:** Ing. Walter Jácome  
**Año:** 2013

$$\text{Nivel de impactos} = \frac{\text{Sumatoria}}{\text{Nº Indicadores}} = \frac{5.9}{4} = 1.5$$

Después de haber realizado un análisis de cada uno de los impactos que tendrá el proyecto se procedió a sumar cada uno de ellos para lograr conformar el resumen general de los impactos. La creación de una empresa

de crianza y comercialización de pollos capones y pulardas en el sector El Prado tendrá un impacto alto lo que será de gran importancia la puesta en marcha la idea de negocio.

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **CONCLUSIONES**

- Se concluye que existe oportunidad de crear una empresa de crianza y comercialización de pollos capones y pulardas en la ciudad de San Gabriel, por sus características geográficas y demográficas, aportando de manera positiva al desarrollo socio-económico de la ciudad.
- En los resultados obtenidos en el estudio de mercado, se pudo determinar que existe demanda de pollos de diferentes razas, pero la oferta de este producto no existe en la ciudad ni dentro de la provincia, puesto que la implementación de la empresa lograra cubrir la demanda insatisfecha del mercado.
- El proyecto es técnicamente viable, esto considerando que para la determinación del tamaño de la planta se consideró la demanda potencial a satisfacer, además para asegurar la calidad del producto y optimización de los recursos tanto materiales como humanos se estableció que es adecuado la utilización de maquinaria y equipos que permitan una mayor producción en menor tiempo y a menores costos.
- La evaluación financiera del proyecto muestra resultados favorables lo que indica su factibilidad según los resultados obtenidos de los indicadores financieros aplicados en el proyecto; por lo tanto la inversión que se va a realizar esta potencialmente recuperada sin mayores dificultades.
- Los impactos que generará la empresa “Ecopollos Cía. Ltda.” determina un nivel medio positivo lo que son favorables tanto para quienes conforman la empresa como para la sociedad y el medio ambiente.

## RECOMENDACIONES

- Con los resultados obtenidos se recomienda la implantación y puesta en marcha del proyecto para aprovechar al máximo las oportunidades económicas, sociales y de mercado existentes en la ciudad de San Gabriel respecto a la creación de una empresa de crianza y comercialización de pollos capones y pulardas.
- Si bien el pollo es un producto de consumo masivo, se recomienda que durante la ejecución del proyecto se analice continuamente los requerimientos del consumidor para mejorar la calidad de los productos ofertados, determinar los nuevos gustos y preferencias de los clientes, para de esta manera lograr la captación de clientes, con la finalidad de que el producto tenga aceptabilidad en el mercado.
- Aprovechar la capacidad instalada de la planta mediante una planeación, organización y el respectivo control del proceso productivo, permitiendo que los trabajadores sean productivos, y de esta manera la empresa cumpla con la producción necesaria para satisfacer la demanda de la ciudad de San Gabriel.
- Los resultados de la evaluación financiera demuestran que el proyecto es rentable, por lo que se recomienda la aplicación correcta de los indicadores económicos los cuales mostraran la factibilidad que tendrá el proyecto.
- Para los niveles de impactos se requerirá de la responsabilidad y compromiso de los propietarios, personal administrativo y operativo en la fase del proyecto, a través de la creación de estrategias para mantener el impacto general que es el impacto positivo.

## BIBLIOGRAFÍA

- ASENCIO, e. (2009). *Como crear tu nueva empresa*. Madrid, España: Parafino.
- BALSECA, M. (2012). *Equidad y desarrollo libro del futuro contribuyente - bachillerato*. Quito
- COMPAÑÍAS, L. d. (2012). *Ley de compañías*.
- .CHANABA, J. (2010). *Contabilidad General*. Quito, Ecuador: EDINUM.
- GALINDO, C. (2011). *Formulacion y Evaluacion de planes de Negocios*. Ediciones de la U.
- LAMB, C. H. (2011). *Marketing*. México: Cengage Learning.
- LOZANO, P. R. (2012). *Manual de crianza de animales*. LEXUS.
- NAHMIAS, E. (2007). *Analisis de la Produccion y las Operaciones* . MC Graw Hill.
- OCHOA, G. (2009). *Administración Financiera*. México: Mc Graw Hill.
- ORTEGA, A. S. (2009). *Proyectos formulación y criterios de evaluación*. México: Alfaomega.
- PEREZ, M. (2012). *Manual de Crianza de Animales* . Mexico: LEXUS.
- PRIETO, J. (2009). Proyectos enfoque gerencial. En P. Jorge, *Proyectos enfoque gerencial* (pág. 117). Bogotá, Colombia: ECO 3ra edicion.
- REY, J. (2009). *Contabilidad General*. Madrid España: Paraninf 2da edición.
- ROBBINS, S. y. (2010). *Administración*. México: Pearson Educaton.
- SANCHONAR. (2013). Obtenido de Sanchonar:  
<http://www.sanchonar.es/el-parro-del-carracillo/>
- TORRES, L. (2011). *marketing Manual de Información*. Ediciones de la U.
- ZAPATA, P. (2011). *Contabilidad General* . Bogotá, Colombia: Mc Graw Hill.
- Zona Económica* . (2011). Obtenido de Zona Económica :

## LINKOGRAFÍA

- Bayamón, C. A. (23 de 4 de 2013). *Ciudad de Bayamón*. Recuperado el 20 de 1 de 2014, de Ciudad de Bayamón:  
<http://www.municipiodebayamon.com/servicios-municipales/empresas/patente-municipal/>
- Cardel, P. (5 de 5 de 2011). *Slideshare*. Recuperado el 20 de 1 de 2014, de Slideshare: <http://www.slideshare.net/patycardel/unidad-1-comercializacin-del-producto-turstico>
- Cuice. (2010). *Guia Avicola Instrumento de Gestion Ambiental*. Recuperado el 28 de 5 de 2013, de  
<http://www.marn.gob.gt/documentos/guias/avicola.pdf>
- Consultor, F. (28 de 11 de 2011). *Blogger*. Recuperado el 20 de 1 de 2014, de Blogger:  
<http://ferrerconsultor.blogspot.com/2011/11/organigrama-funcional-de-la-empresa.html>
- Delgado Palomino, J. A. (2005). *La industria textil y desarrollo*. México D. F.: MKG .
- Demin, J. (2009). *www.elergomista.com*. Recuperado el 20 de 1 de 2014, de www.elergomista.com:  
<http://www.elergonomista.com/09dic17.html>
- Ecuador, B. C. (07 de 2013). *Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 5 de 7 de 2013, de Banco Central del Ecuador:  
<http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>
- Editorial, E. (10 de 09 de 2012). *Cuida tu Futuro*. Recuperado el 17 de 6 de 2013, de Cuida tu Futuro: <http://cuidatufuturo.com/2012/09/cuales-son-los-pasos-necesarios-para-constituir-una-empresa/>
- Fácil, A. (03 de 03 de 2010). *AULA FÁCIL*. Obtenido de  
<http://www.aulafacil.com/contabcoste/>

- Francisco, R. (11 de 3 de 2009). *scribd*. Recuperado el 20 de 1 de 2014, de scribd: <http://es.scribd.com/doc/75951216/Concepto-de-Marco-Legal>
- INEC. (3 de 5 de 2013). *INEC*. Recuperado el 5 de 5 de 2013, de INEC: [http://www.inec.gob.ec/cpv/index.php?option=com\\_content&view=article&id=232&Itemid=128&lang=es](http://www.inec.gob.ec/cpv/index.php?option=com_content&view=article&id=232&Itemid=128&lang=es)
- Internas, S. d. (2010). *Servicio de Rentas Internas*. Recuperado el 23 de 1 de 2014, de Servicio de Rentas Internas : <http://www.sri.gob.ec/web/guest/facturacion-electronica1>
- Laborales, M. d. (2013). *Ecuador Ama la Vida*. Recuperado el 2013, de Ecuador Ama la Vida: <http://www.relacioneslaborales.gob.ec/tablas-de-incremento-para-la-remuneracion-minima-sectorial-y-tarifas/>
- Lamprea, O. L. (15 de 5 de 2009). *Manual de funciones*. Recuperado el 20 de 1 de 2014, de <http://www.slideshare.net/mikemono81/manual-de-funciones-1437662>
- Luna, P. (01 de 2010). *repositorio.iaen.edu.ec*. Recuperado el 25 de 5 de 2013, de repositorio.iaen.edu.ec:
- Libre, M. (2013). *Mercado Libre*. Recuperado el 28 de 6 de 2013, de Mercado Libre: <http://listado.mercadolibre.com.ec/muebles/muebles-oficina>
- <http://repositorio.iaen.edu.ec/bitstream/24000/425/3/PILAR%20LUNA.pdf>
- Mora, L. R. (2013). *Tulcan Online*. Recuperado el 5 de 2013, de <http://www.tulcanonline.com/index.php/informacion.html?showall=1&limitstart=>
- Nacional, H. C. (5 de 11 de 1999). *La Comision Legislativa*. Recuperado el 1013, de La Comision Legislativa: [http://www.supercias.gob.ec/bd\\_supercias/descargas/ss/LEY\\_DE\\_COMPANIAS.pdf](http://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/LEY_DE_COMPANIAS.pdf)
- Núñez, N. (22 de 9 de 2012). *Slidershare*. Recuperado el 20 de 1 de 2014, de Slidershare: <http://www.slideshare.net/natalianunezgomez1/concepto-e-importancia-de-empresa>

Ricaldi, J. (15 de 7 de 2013). *Slideshare*. Recuperado el 20 de 1 de 2014, de Slideshare:  
<http://www.slideshare.net/cristhian300/financiamiento-externo>

Tuerca.com, P. (2013). *Patio Tuerca.com*. Recuperado el 15 de 5 de 2013, de Patio Tuerca.com: <http://ecuador.patiotuerca.com/usados/-/-/-/Chevrolet/Corsa+Pick+Up#modelos>

Trujillo, G. (2009). *Marketing empresarial*. Cali, Colombia: Santa Fe.

User, S. (17 de 9 de 2013). *PUCESE*. Recuperado el 20 de 1 de 2014, de PUCESE:  
<http://www.pucese.edu.ec/index.php/features/informacion-financiera/49-estado-de-evolucion-del-patrimonio>

Vásquez, L. D. (2009). *Mujer y Microempresa, plataforma de acción*. Lima, Perú: Imusa.  
<http://www.zonaeconomica.com/concepto-de-inversion>



**ANEXOS**



## UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

### ENTREVISTA DIRIGIDA AL TÉCNICO AVÍCOLA DEL CONCEJO DE COMUNAS

La presente investigación tiene como finalidad conocer mediante un diagnostico el proceso de crianza de los y la comercialización de los pollos camperos en la ciudad de San Gabriel.

Entrevistado: .....

Fecha..... Hora.....

Dirección: ..... Telf. ....

/Cel.....

Edad..... Instrucción.....

#### Anexo N° 1 Entrevista al Técnico Avícola

1. ¿Qué clase de pollos debe utilizarse para este método de crianza?
2. ¿Cuáles son las exigencias, conocimientos para los productores avícolas?
3. ¿Qué insumos son necesarios para la crianza de pollos y que cuidados se les debe dar a los pollos?
4. ¿Qué sugerencias nos podría dar usted para la crianza de pollos capones y pulardas?
5. ¿Considera usted que es posible minimizar el uso de químicos para evitar la contaminación del ambiente sin afectar la calidad del pollo?
6. ¿Cuál es el número de productores y vendedores avícolas de la ciudad de San Gabriel?
7. ¿Cuáles son los principales proveedores de los insumos?
8. ¿Cuáles son sus principales competidores?
9. ¿Qué medios publicitarios utiliza para ofertar su producto?
10. ¿Cuál es el costo de producción y la utilidad por unidad de producto?



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CONSUMIDORES DE LA CIUDAD DE SAN GABRIEL**

**Anexo Nº 2 Encuesta dirigida a consumidores**

Obtener información sobre el sector avícola de la ciudad de San Gabriel y determinar la opinión que tienen los habitantes de la ciudad, acerca de la creación de una empresa de crianza y comercialización de pollos capones y pularadas.

**INSTRUCCIONES:**

Estimado señor(a) marque con una X la respuesta que usted crea adecuada, conteste en forma clara y precisa. Sus respuestas son muy importantes para el desarrollo de esta investigación. Gracias por su colaboración.

**1. ¿Usted consume pollo?**

Si ( )

No ( )

**2. ¿Cuántas veces a la semana compra pollo?**

Diario ( )

1 vez a la semana ( )

2 veces a la semana ( )

Otros ( ) especifique \_\_\_\_\_

**3. ¿Cuántas libras de pollo compra?**

De 1/2 a 1 ( ) De 4 a 6 ( )

De 2 a 3 ( ) De 1 pollo en adelante ( )

**4. ¿Qué tipo de pollo consume con mayor frecuencia?**

Pollos de granja ( )

Gallinas de campo ( )

otros ( ) especifique \_\_\_\_\_

**5. Indique el precio unitario habitual de la libra de pollos que adquiere:**

De 1.30 a 1.50 ( )

De 1.65 a 2.0 ( )

De 2.10 en adelante ( )

**6. ¿En qué lugares usted prefiere comprar?**

Tiendas ( )

Supermercados ( )

centro avícola ( )

Mercado ( )

**7 La atención al cliente donde usted adquiere el pollo es:**

Excelente ( ) Bueno ( )

Muy bueno ( ) Malo ( )

**8 ¿Qué opina usted de la creación de una empresa de crianza y comercialización de pollos capones y pulardas?**

Excelente ( ) Bueno ( )

Muy bueno ( ) Regular ( )

**9**

**¿Conoce usted los pollos capones y pulardas?**

Si ( )

No ( )

**10**

**¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la libra de un pollo calidad?**

de 2.0 a 3.0 ( )

de 3.1 en adelante ( )

Otros ( ) especifique \_\_\_\_\_

**11 ¿En qué lugar le gustaría realizar la compra del nuevo producto?**

Local comercial ( )

En la planta avícola ( )

Tiendas ( )

supermercados ( )



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PRODUCTORES AVÍCOLAS DE LA CIUDAD**  
**DE SAN GABRIEL**

**Anexo Nº 3 Encuesta a productores avícolas**

Obtener información que sea útil para la investigación de mercado; para la creación de una empresa de crianza y comercialización de pollos capones y pulardas.

**Instrucciones:** Estimado señor(a) marque con una (x) la respuesta que usted crea adecuada, conteste en forma clara y precisa. Sus respuestas son muy importantes para el desarrollo de la investigación.

1. **¿Conoce usted sobre el proceso crianza de los pollos?**  
Mucho ( )  
Poco ( )  
Nada ( )
2. **¿Cuál es el tipo de pollo que con mayor frecuencia produce?**  
Camperos ( )  
Boiler ( )  
Gallinas de campo ( )  
Otros ( ) ¿Cuál? ( )
3. **¿Hace que tiempo se dedica a esta actividad?**  
1 año ( )  
2 años ( )  
3 años ( )  
4 o más años ( )
4. **¿Qué alimentos utiliza para la crianza de pollos?**  
Morochillo ( )  
Hortalizas ( )  
Balanceados ( )  
Soya ( )
5. **¿En qué tiempo están listos los pollos para comercializar?**  
De 1 a 2 meses ( )  
De 3 a 4 meses ( )  
De 5 a 6 meses ( )  
Más de 7 meses ( )
6. **¿Cuál es el peso promedio de pollo?**  
3-4 libras ( )  
4.5-5 libras ( )  
5.5-6 libras ( )

7. **¿El precio de venta de la libra de pollo en cuanto esta?**  
0,8 – 0,90 ( )  
1,00 - 1,20 ( )  
1,30 -1,50 ( )  
Más de 1,60 ( )
8. **¿En qué porcentaje promedio ha crecido la producción de pollos durante los últimos 5 años?**  
2009 ( )  
2010 ( )  
2011 ( )  
2012 ( )  
2013 ( )
9. **¿Cuántos pollos empezó criando?**  
.....  
.....  
....
10. **¿La producción de pollos cubre el mercado existente?**  
Si ( )  
No ( )
11. **¿El personal para ocupar un puesto laboral en la avicultura deberá ser?**  
Calificado ( )  
No calificado ( )
12. **¿Recibe capacitación para la crianza de pollos?**  
Permanentemente ( )  
Rara vez ( )  
Nunca ( )
13. **¿A quién suele entregar la producción de pollos?**  
Mercados ( )  
Intermediarios ( )  
Tiendas ( )  
Supermercados ( )
14. **¿Cómo establece la calidad del producto que está listo para la venta?**  
Por tamaño ( )  
Peso ( )  
Sabor ( )  
Por el precio ( )



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS COMERCIANTES DE POLLO DE LA**  
**CIUDAD DE SAN GABRIEL**

**Anexo Nº 4 Encuesta a comerciantes de pollos**

Obtener información que sea útil para la investigación de mercado; para la creación de una empresa de crianza y comercialización de pollos capones y pulardas.

**Instrucciones:** Estimado señor(a) marque con una (x) la respuesta que usted crea adecuada, conteste en forma clara y precisa. Sus respuestas son muy importantes para el desarrollo de la investigación.

**1. ¿Conoce usted sobre el proceso de comercialización de la carne de pollo?**

- Si ( )  
No ( )

**2. ¿A quién compra el producto con mayor frecuencia?**

- Productores locales del cantón ( )  
A productores de otras provincias ( )

**3. ¿Existe competencia en la venta de pollo?**

- Alta ( )  
Media ( )  
Baja ( )

**4. ¿Es rentable la comercialización de pollo?**

- Mucho ( )  
Poco ( )  
Nada ( )

**5. ¿Cuál es el precio de la libra de pollo que vende?**

- 1.25-150 ( )  
155-175 ( )  
1.80 en adelante ( )

**6. ¿Cuál es el peso promedio del pollo que adquiere?**

- 4-5 ( )  
5.5-6 ( )  
6.5 en adelante ( )

**7. ¿Con qué frecuencia realiza la compra de pollos?**

- Semanal ( )  
Quincenal ( )  
Mensual ( )

**8. ¿Cuántos pollos de granja compra usted?**

30-60 ( )

61-90 ( )

91-120 ( )

121 adelante ( )

**9. ¿Cuántos pollos vende en el mercado actualmente?**

20-50 ( )

20-51 ( )

81-110 ( )

111 adelante ( )

**10. ¿Estaría de acuerdo que exista una empresa de crianza y comercialización de pollos capones y pulardas en la ciudad de San Gabriel?**

Si ( )

No ( )

**11. ¿Estaría dispuesto a comprar pollos capones y pulardas?**

Si ( )

No ( )

**12. ¿Cuántos pollos capones estaría dispuesto a comprar?**

20-30 ( )

31-40 ( )

41-50 ( )

51 en adelante ( )



### Anexo Nº 5 Fichas de observación

Ficha de observación	
<b>Actitud de los vendedores:</b>	Negativa
<b>Lugar y fecha :</b>	San Gabriel, 25 de mayo del 2013
<b>Hora:</b>	10:00 am
<p>Los vendedores de la ciudad de San Gabriel en algunos casos no tienen paciencia al momento de vender el producto, ya que se enojan con el consumidor, porque no le traen sueltos o porque preguntan y no compran, en otros casos si son amables y tratan al cliente de la mejor manera e inclusive para que el consumidor vuelva le obsequian algo más.</p>	

Ficha de observación	
<b>Actitud de los vendedores:</b>	No existe una administración en los negocios
<b>Lugar y fecha :</b>	San Gabriel, 25 de mayo del 2013
<b>Hora:</b>	10:00 am
<p>Los comerciantes de la ciudad de San Gabriel no llevan un control de compras o ventas del producto, ya que lo realizan por obtener un ingreso adicional para poder subsistir y cubrir con los gastos.</p>	

**Anexo N° 6**  
**Mano de Obra directa**

<b>Descripción</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>	<b>Año 2018</b>
Sueldos	372	406	444	485	530
Aporte patronal	42.18	46.10	50.39	55.08	60.20
Décimo tercer sueldo	30.97	33.85	37.00	40.44	44.20
Décimo cuarto sueldo	30.97	33.85	37.00	40.44	44.20
Fondos de reserva		33.85	37.00	40.44	44.20
Vacaciones		33.85	37.00	40.44	44.20
<b>Total sueldo</b>	<b>475.74</b>	<b>587.68</b>	<b>642.33</b>	<b>702.07</b>	<b>767.36</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Banco Nacional de fomento

**Año:** 2013

**Anexo N° 6 Mano de obra directa**

<b>Descripción</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>	<b>Año 2018</b>
Gerente					
Sueldos	501.09	502.19	503.28	504.37	505.47
Aporte patronal	56.87	57.00	57.12	57.25	57.37
Décimo tercer sueldo	41.76	41.85	41.94	42.03	42.12
Décimo cuarto sueldo	41.76	41.85	41.94	42.03	42.12
Fondos de reserva		41.83	41.92	42.01	42.11
Vacaciones	41.76	41.85	41.94	42.03	42.12
<b>Subtotal</b>	<b>683.24</b>	<b>726.56</b>	<b>728.14</b>	<b>729.73</b>	<b>731.31</b>
<b>Contador</b>					
Sueldos	437.20	477.86	522.30	570.87	623.97
Aporte patronal	49.62	54.24	59.28	64.79	70.82
Décimo tercer sueldo	36.43	39.82	43.53	47.57	52.00
Décimo cuarto sueldo		39.81	43.51	47.55	51.98
Fondos de reserva		39.82	43.53	47.57	52.00
Vacaciones		39.82	43.53	47.57	52.00
<b>Subtotal</b>	<b>523.26</b>	<b>691.37</b>	<b>755.66</b>	<b>825.94</b>	<b>902.75</b>
<b>Total</b>	<b>1,206.50</b>	<b>1,417.93</b>	<b>1,483.81</b>	<b>1,555.67</b>	<b>1,634.06</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Banco Nacional de fomento

**Año:** 2013

### Anexo N° 7 Mano de obra ventas mensuales

Descripción	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Vendedor					
Sueldos	371.62	406.18	443.96	485.24	530.37
Aporte patronal	42.18	46.10	50.39	55.08	60.20
Décimo tercer sueldo	30.97	33.85	37.00	40.44	44.20
Décimo cuarto sueldo	30.97	33.85	37.00	40.44	44.20
Fondos de reserva		33.83	36.98	40.42	44.18
Vacaciones		33.85	37.00	40.44	44.20
<b>Subtotal</b>	<b>475.74</b>	<b>587.66</b>	<b>642.31</b>	<b>702.05</b>	<b>767.34</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Fuente:** Banco Nacional de fomento

**Año:** 2013

### Anexo Nº 8 Materiales de castración



**Elaborado por:** La Autora  
**Fuente:** Banco Nacional de fomento  
**Año:** 2013

### Anexo Nº 9 Condiciones del préstamo

Condiciones	
Tasa	11%
Capital	15000
Plazo	5 años

**Elaborado por:** La Autora  
**Fuente:** Banco Nacional de fomento  
**Año:** 2013

Detalle	Valor
Estudio de factibilidad	1100
Ruc	60
Permisos de bomberos	40
<b>Total</b>	<b>1200</b>

**Elaborado por:** La Autora  
**Fuente:** Banco Nacional de fomento  
**Año:** 2013